

Федеральное агентство научных организаций Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

УДК
№ госрегистрации:
Инв



В.Л. Макаров

ОТЧЕТ

о научно-исследовательской работе по теме

«Уничтожение стоимости как прогнозируемое следствие
неудачных институциональных преобразований»

Анализ экономических последствий введения поправок в действующий

Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ

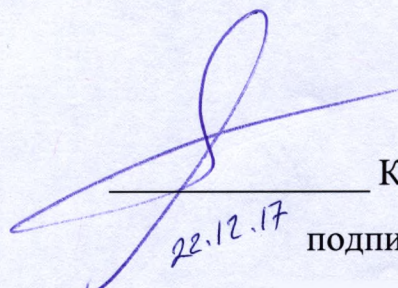
*«Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов
и иных объектов недвижимости и о внесении изменений
в некоторые законодательные акты Российской Федерации».*

Инициативное исследование в рамках основной темы исследований лаборатории
– эксперименты и измерения в экономике

Руководитель работ

Доктор экономических наук

Зам. директора ЦЭМИ РАН


_____ Козырев А.Н.
22.12.17 подпись, дата

Москва, 2017

Исполнители

Руководитель проекта Заместитель директора по науке ЦЭМИ РАН, доктор экономических наук	Козырев А.Н.
Ответственный исполнитель:	
Старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, кандидат экономических наук	Тевелева О.В.
Исполнители:	
Ведущий научный сотрудник ЦЭМИ РАН, доктор экономических наук	Козырь Ю.В.
Ведущий научный сотрудник ЦЭМИ РАН, кандидат экономических наук	Неволин И.В.
Ведущий научный сотрудник ЦЭМИ РАН, кандидат экономических наук	Макаров С.В.
Старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, кандидат экономических наук	Бушанский С.П.
Научный сотрудник ЦЭМИ РАН	Миронов В.Н.
Научный сотрудник ЦЭМИ РАН	Иванов М.О.
Ведущий инженер	Сидорова О.Г.

Реферат

Отчет 164 с., включая 2 приложения, 18 рис., 72 табл., 106 источников, без учета ссылок на интернет-ресурсы, которые даны в подстраничных примечаниях. Нумерация рисунков и таблиц в тексте сплошная, нумерация формул в каждом разделе ведется отдельно, начиная с 1.1. Первая цифра – номер раздела. Цитаты выделены курсивом и отступами слева и справа.

Ключевые слова: застройщик, дольщик, обманутый дольщик, долевое строительство, рынок строительства, ипотека, межотраслевой баланс, уничтожение стоимости, функциональный подход.

Цель работы: Разработка математических моделей и инструментов для стоимостной оценки возможных экономических последствий при внесении изменений в законодательство, регулирующее экономическую деятельность, демонстрация работоспособности предлагаемых инструментов при решении актуальных практических проблем в строительном комплексе.

Проанализированы качественные и количественные последствия внесения поправок в Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Проведены расчеты с использованием математических моделей. Показаны возможные негативные последствия принимаемых законодателем мер по решению проблемы «обманутых дольщиков», в том числе, возможное разорение значительной части застройщиков и повышение цен на жилье, а также, как один из возможных вариантов — увеличение числа «обманутых дольщиков» вместо сокращения.

Работа выполнена в инициативном порядке в рамках плановых заданий на проведение научно-исследовательских работ.

Оглавление

1. ВВЕДЕНИЕ.....	8
1.1. О применении понятия «уничтожение стоимости»	8
1.2. Суть и масштаб проблемы «обманутых дольщиков»	9
Суть проблемы «обманутых дольщиков»	10
Используемые определения.....	10
Количество обманутых дольщиков	12
1.3. Масштабы возможного уничтожения стоимости.....	14
1.4. Источники финансирования и риски сторон	16
1.5. Предварительные выводы и предположения.....	18
2. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ	21
2.1. Функциональный подход к понятиям «стоимость» и «оценка»	21
2.2. Создание и уничтожение стоимости в жилищном строительстве ..	24
2.3. Ценообразование и эластичность спроса на рынке жилья	32
Оценка доступности жилья.....	33
Результаты расчётов	35
Предварительные выводы.....	36
2.4. Баланс интересов и возможностей на рынке жилья (модель).....	38
Интересы государства	38
Интересы покупателей квартир.....	39
Интересы застройщиков.....	39
Интересы банков	41
Баланс интересов	42
2.5. Мультипликативный эффект	42
Возможные подходы к оценке мультипликативного эффекта	43
Модели МОБ и программные комплексы на их основе	44
Компьютерная система прогнозирования на основе МОД	45
3. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА РЫНКА ЖИЛЬЯ (ФАКТУРА)	47
3.1. Потенциальные инвесторы и покупатели жилья.....	47

3.2. Эластичность спроса на рынке жилья	52
3.3. Застройщик и технический заказчик	57
Технический заказчик	63
Описание финансового состояния застройщиков	65
Выручка застройщиков	70
Себестоимость строительства для застройщиков	75
Структура себестоимости	81
Источники финансирования строительства.....	82
3.4. Сопоставление данных об объемах рынка (факты и мнения).....	85
4. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И РИСКИ	91
4.1. Банки, дольщики и другие инвесторы	91
Схемы привлечения денежных средств граждан, отличные от ДДУ .	95
4.2. Институты снижения и перераспределения рисков	99
Опционный договор на покупку квартиры	99
Счета эскроу и снижение маневра для застройщика	100
Жилищные сертификаты.....	101
4.3. Государственная поддержка	101
Решение дополнительных задач.....	102
5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ	103
5.1. Поправки, вносимые в закон № 214-ФЗ	103
Предыстория.....	103
Заявленные цели закона № 218-ФЗ.....	104
Содержание закона № 218-ФЗ Согласно отчету (Чиркова, Новиков, 2017) вносимые федеральным закон № 218-ФЗ поправки можно разбить на 3 основные группы положений.	105
5.2. Правовая оценка Поправок	105
5.3. Изменения в схемах строительства жилья и финансовой нагрузки	107
Прогнозы участников Круглого стола Москва, 18.12.2017.....	107
Изменения в схемах строительства жилья и финансовой нагрузки..	113

6. ПОСЛЕДСТВИЯ	123
6.1. Последствия принятия поправок для отрасли в целом	123
Прогноз смертности застройщиков	123
Крупные (по объему выручки) компании отрасли	124
Средние (по объему выручки) компании отрасли	128
Прогноз развития жилищного строительства в 2018-2020 гг.	131
Мультипликативный эффект	134
Экстерналии	135
6.2. Прогноз развития рынка жилья для Москвы	139
6.3. Прогноз развития рынка жилья для регионов	141
7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	147
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	151
Федеральные законы и нормативно-правовые акты	151
Инструкции и методики	154
Научные статьи, отчеты, монографии, книги	154
Информации из сети Интернет.....	159
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 ИМПОРТ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ..	160
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН В 2017 ГОДУ ПО РЕГИОНАМ	161

Обозначения и сокращения

ВАС РФ	— Высший Арбитражный Суд Российской Федерации
ВВП	— внутренний валовый продукт
ВРП	— региональный валовый продукт
ВС РФ	— Верховный Суд РФ
ГСК РФ	— Градостроительный Кодекс Российской Федерации
ГК РФ	— Гражданский кодекс Российской Федерации
ДДУ	— договор долевого участия
МОБ	— межотраслевой баланс
НК РФ	— Налоговый кодекс Российской Федерации
СМР	— строительно-монтажные работы
ФЗ	— Федеральный закон
ЦБ РФ	— Центральный банк Российской Федерации
Росстат	— Федеральная служба государственной статистики
Росреестр	— Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии

1. ВВЕДЕНИЕ

Настоящее Введение – это краткое описание основных идей и результатов исследования, излагаемых более подробно в основных разделах отчета и в Приложениях к нему. Подразделы Введения – достаточно подробные аннотации к основным разделам отчета, цель такой конструкции – быстро ввести читателя в курс дела и донести до него не только выводы, но и логику их получения, не перегружая подробностями и расчетами, с которыми он при желании может ознакомиться, пользуясь Введением как навигатором.

1.1. О применении понятия «уничтожение стоимости»

Используемая в настоящем исследовании методология – сочетание методов современной академической науки, включая математические методы и институциональный подход, с методологией и техникой профессиональной стоимостной оценки. На стыке этих дисциплин как раз и возникло понятие «уничтожение стоимости». Оно вошло в широкий научный оборот в 2003 году в связи с публикацией учебного пособия по методологии оценочной деятельности (Гребенников, Микерин, Нейман, 2003). Авторы пособия использовали его наряду с понятием «создание стоимости».

В том же смысле, только в обратном значении, можно говорить об «уничтожении стоимости». Не разруха производственного потенциала сама по себе является уничтожением стоимости, а разруха порядка отношений, продуктивного в смысле стоимости.

Если создание стоимости связано с появлением подходящей институциональной инфраструктуры, то уничтожение стоимости обычно связано с засорением этой инфраструктуры вредоносными элементами. В том числе это могут быть какие-то дефекты законодательства, позволяющие совершать мошеннические действия и дестабилизировать ситуацию на рынке, а иногда и в обществе. Точно так же уничтожением стоимости могут обернуться и неудачные попытки усовершенствовать законодательство, запрещая совершать какие-то действия. В этой связи внесение любых поправок в законодательство, регулирующее экономическую деятельность, целесообразно анализировать с точки зрения создания и/или уничтожения стоимости, то есть определять знак и масштаб возможных последствий, в том числе, в количественном (стоимостном) выражении. Как именно это может быть реализовано на практике, далее показано на примере анализа возможных последствий реформ в жилищном строительстве. Программа реформ предполагает полный отказ от долевого строительства к 2020 году и переход к проектному финансированию строительства жилья. В переходный период

долевое строительство сохраняется, но в условиях существенных ограничений, вводимых поправками в действующее законодательство, основу которого составляет Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ. Разумеется, в результате реформ кто-то выиграет, а кто-то проиграет, но при этом имеет смысл оценить ситуацию в целом с точки зрения создания или уничтожения стоимости, а потом посмотреть, как эти выигрыши или потери будут распределены между всеми заинтересованными лицами.

Анализ экономических последствий введения поправок в действующий Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – «Поправки») проведен именно в таком ключе. В числе таких Поправок – введение счетов эскроу, где концентрируются средства дольщиков, введение принципа «один застройщик – один объект», существенное ужесточение требований к самим застройщикам. Все они направлены на решение известной проблемы «обманутых дольщиков», все они так или иначе ограничивают свободу выбора и для застройщиков, и для покупателей жилья, что может обернуться уничтожением стоимости.

Масштаб возможного уничтожения стоимости сначала оценен в целом как неизбежные потери стоимости в результате омертвления капитала и сокращения строительства. Затем рассматриваются варианты распределения этих потерь по разным категориям лиц, так или иначе включенных в строительство или приобретение жилья на коммерческой основе. При этом, разумеется, также не исключается возможность появления бенефициаров. Несколько сложнее сделать аналогичный анализ для последствий перехода к проектному финансированию строительства жилья, поскольку проектное финансирование может быть очень разным, надо рассматривать множество различных вариантов.

Для расчетов возможных масштабов уничтожения или создания стоимости используется техника профессиональной оценки, в том числе, учитывается обесценение денег во времени (дисконтирование денежных потоков). Также используется функциональный подход к оценке на основе линейного программирования. Результаты анализа приведены ниже: сначала в этом кратком резюме, а потом в содержательных разделах отчета с прилагаемыми расчетами.

1.2. Суть и масштаб проблемы «обманутых дольщиков»

Причина реформы в жилищном строительстве – проблема «обманутых дольщиков», а потому необходимо кратко описать ее суть и масштабы.

Суть проблемы «обманутых дольщиков»

Проблема «обманутых дольщиков» – одна из самых резонансных не столько экономических, сколько политических проблем, но не столько в силу ее масштаба, сколько в силу ее регулярного озвучивания в средствах массовой информации, причем с демонстрацией наиболее драматичных сюжетов. В таких сюжетах люди с экрана телевизора рассказывают, как они теряют вложенные деньги по причине кратной продажи одних и тех же квартир, незавершенности или даже полного отсутствия строительства (создания лишь его видимости), причем все это по вине недобросовестных застройщиков и иже с ними. В каждом таком сюжете и факты, и горе настоящие. Усиленные мощью телевидения, они создают заметную напряженность в обществе. Отсюда понятен мотив предпринятой попытки внести в законодательство изменения, полностью исключающие возможность обмана дольщиков. Однако реальная ситуация не столь однозначна, как она воспринимается на эмоциональном уровне. Здесь необходима и качественная оценка проблемы, и ее оценка в цифрах, причем как в абсолютных, так и в относительных (по отношению числа «обманутых дольщиков» к общему числу дольщиков).

В различных источниках приводятся разные оценки числа пострадавших в результате невыполнения договоров долевого участия (ДДУ) в строительстве. При этом оценка сверху составляет 2,5% от всех договоров ДДУ, то есть договоров с участием дольщиков (Чиркова, Новиков, 2017). Сюда входят и те договоры, которые были выполнены частично, то есть дольщикам пришлось доплачивать, но вложенные деньги они не потеряли. Кроме того, надо учитывать, что сюда включены и те, кто пострадал по причине банкротства застройщика, но не по его вине, и люди, хотевшие получить жилье по заведомо нереальной (сильно заниженной) цене. Таким образом, сам термин «обманутые дольщики», как выясняется, имеет «двойное дно»: иногда в эту категорию попадают и те дольщики, которых никто никогда не обманывал, но даже и при такой расширительной трактовке их не более 2,5%.

Используемые определения

Уточнения требует не только термин «обманутые дольщики», но и другие связанные с долевым строительством термины. К этому вопросу в дальнейшем придется возвращаться не раз в связи с цитируемыми высказываниями политиков, экспертов и журналистов, озвучивающих различные цифры, а также в связи с необходимостью сопоставления данных из разных источников. Однако с самого

начала, если не оговорено иное, в качестве рабочих определений используются определения, приводимые ниже.

Долевое строительство — форма инвестиционной деятельности, в рамках которой застройщик привлекает денежные средства граждан (реже — организаций) для возведения того или иного объекта недвижимости.

Дольщик — участник долевого строительства. Обычно это физическое лицо, но в отдельных ситуациях оно может быть и юридическим.

Договор долевого участия (ДДУ) — договор между дольщиком и застройщиком. По нему покупатель (именуемый при заключении договора ДДУ дольщиком), вместе с другими покупателями в долях вкладывает деньги в возведение многоквартирного дома, а застройщик после окончания строительства передает дольщику конкретную квартиру в этом доме.

Застройщик — юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, имеющее в собственности или на праве аренды, субаренды земельный участок и привлекающее денежные средства дольщиков для строительства (создания) на нем многоквартирных домов и (или) объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения) (более полное определение дано в ФЗ-214, п.1, ст.2).

Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта (39-ФЗ).

Инвестор — лицо, осуществляющее капитальные вложения (с использованием собственных, заемных и (или) привлеченных средств) в создание и воспроизводство основных средств (39-ФЗ).

Капитальные вложения — инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструментов, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты (39-ФЗ).

Незавершенное производство — затраты подрядчика на объектах строительства по незаконченным работам, выполняемым согласно договору строительного подряда.

Обманутый дольщик — дольщик, в отношении которого застройщик не выполнил взятые на себя обязательства по строительству объекта недвижимого имущества и передаче в установленный договором срок доли построенного объекта для оформления права собственности.

Объект долевого строительства – жилое или нежилое помещение, общее имущество в многоквартирном доме и (или) ином объекте недвижимости, подлежащие передаче участнику после получения разрешения на ввод построенного объекта в эксплуатацию.

Объект незавершенного строительства – создаваемое или реконструируемое здание (сооружение), на которое отсутствует разрешение на ввод объекта в эксплуатацию в установленном законодательством порядке.

Подрядчик – лицо, выполняющее строительные работы в соответствии с договором строительного подряда (ст. 702 ГК РФ).

Разрешение на строительство – документ, подтверждающий соответствие проектной документации требованиям градостроительного плана земельного участка и дающий застройщику право осуществлять строительство, реконструкцию объектов капитального строительства, а также их капитальный ремонт. Разрешение на строительство выдается органом местного самоуправления по месту нахождения такого земельного участка. Форма разрешения на строительство утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.11.2005 № 698.

Участник долевого строительства (в деловом обороте иногда «**дольщик**») – лицо, предоставляющее денежные средства застройщику для строительства объектов недвижимости по договору участия в долевом строительстве (ст.3, п.1, ст.4, п.1 № 214-ФЗ).

Количество обманутых дольщиков

После того, как в майские праздники 2017 г. «обманутые дольщики» по всей стране вышли на митинги, стало понятно, что они могут сильно осложнить политическую жизнь. К митингам «обманутых дольщиков» традиционно присоединилась оппозиция. Свою готовность выступить их защитниками выразили и Навальный, и КПРФ. 26 мая 2017 года вышло распоряжение Правительства России от 26.05.2017 №1063-р, которым утверждена обязанность субъектов РФ предоставить в Минстрой России региональный план-график («дорожные карты») по осуществлению мер по решению проблем граждан, включенных в реестр «обманутых дольщиков». Ответственными за их реализацию назначены заместители губернаторов. Теперь министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Михаил Мень регулярно докладывает о текущей ситуации в долевом строительстве и принимаемых мерах по решению проблем дольщиков Президенту.

На оперативном совещании Президента России Владимира Путина с членами Правительства России 25 октября 2017 г. были озвучены следующие цифры по количеству «обманутых дольщиков».

Согласно планам-графикам по решению проблем обманутых дольщиков, подготовленным регионами, сегодня в 72 субъектах РФ насчитывается 830 проблемных объектов. Число граждан, заключивших договоры долевого участия в этих объектах, составляет 86 тыс. человек. При этом в реестры пострадавших граждан включены 38¹ тыс. участников строительства, поскольку включение в реестр носит заявительный характер².

Глава Минстроя России доложил Президенту, что в текущем году (2017) регионы берут на себя обязательство завершить строительство 140 объектов. Еще 187 объектов – в 2018 году, а 276 объектов – в 2019-2021 годах. При этом не определен срок завершения строительства (либо обеспечения пострадавших граждан жильем иным образом) – по 227 объектам.

Минстрой России включает дольщиков в реестр обманутых по критериям Приказа № 560 (Приказ Минстроя России от 12.08.2016 № 560/пр). Это только те дольщики, которые заключали договоры по закону № 214-ФЗ. Дольщики, участвующие в строительстве жилья, как можно понимать из текста приказа, в этот список не входят. Кроме того, туда не вошли и те граждане, которые признали свою долю в недостроенном доме. Также те, в отношении которых действуют договоры страхования ответственности застройщика.

Первый заместитель председателя Комитета Госдумы по жилищной политике и ЖКХ, руководитель Рабочей группы Президиума Генсовета партии «Единая Россия» по защите прав дольщиков Александр Сидякин называет другие цифры. *С начала этого года на контроле Рабочей группы находятся 928 проблемных жилых объектов в 73 субъектах РФ, где насчитывается 131,7 тыс. обманутых дольщика³.*

Чуть позже, в ноябре 2017 года эти цифры уточняются – 936 проблемных объектов и 136 тыс. «обманутых дольщиков»⁴. Партия ведет свой реестр «обманутых дольщиков», отличный от реестра, формируемому по Приказу Минстроя. Как мы понимаем, туда включаются все те, кто считает себя «обманутыми дольщиками». В том числе и те, которые не получили квартиры по причине банкротства застройщика.

¹ На других сайтах указывается цифра 38 150 тыс. со ссылкой на Минстрой России.

² Сайт Минстроя России. Сообщение об оперативном совещании Президента России с членами Правительства России 25 октября 2017 г. http://www.minstroyrf.ru/press/mikhail-men-dolozhil-prezidentu-rossii-o-prinimaemykh-merakh-po-zashchite-prav-dolshchikov-/?sphrase_id=450360

³ <http://дольщики-ер.рф/archives/2710>

⁴ Сайт Депутата ГД РФ Александра Сидякина <http://sidyak.in/?p=2883#more-2883>

За 5 лет, по данным Росреестра, было зафиксировано 2,96 млн. ДДУ. По максимальным оценкам, проблемы оказались у 0,14 млн. «обманутых дольщиков». Если предположить, что существует правило 1 ДДУ – 1 дольщик, то проблемными окажутся 4,7% ДДУ. Но это оценка выше верхней границы, так как один договор долевого участия заключает не один человек, а семья, состоящая, минимум, из двух человек (соответственно, в реестр обманутых попадают, минимум, 2 человека). Да и многие из «обманутых дольщиков» заключали не ДДУ, а другие виды договоров. Соответственно, оценку в 4,7% необходимо уменьшать вдвое. В отчете (Новиков, Чиркова) количество проблемных договоров долевого участия оценивается на уровне 2,5%.

1.3. Масштабы возможного уничтожения стоимости

Сначала необходимо оценить масштабы возможного уничтожения стоимости в целом. В самом грубом приближении это можно сделать, оценив потери стоимости от омертвления капитала и сокращения масштабов строительства. Далее надо будет учесть эффект мультипликатора в строительном секторе и смежных отраслях, а также возможные экстерналии.

Для расчета абсолютных и относительных значений уместно не только представить отрасль в целом, но и выделить в ней сегмент, занимаемый долевым строительством, так как изменения касаются именно этого сегмента. Всего в период 2014–2016 гг. в стране было построено 220 млн кв. м. жилья. В 2017 году – еще около 65 млн кв. м. Объем строительства с участием дольщиков на 2017 год составляет 80% от всего объема строительства жилья. Объем выданных ипотечных кредитов составляет 5% к ВВП (2016 г.).

При долевым строительстве дисконт к вторичному рынку составляет около 20% годовых. Период строительства дома, как правило, составляет 2 – 3 года. За 2 года цены на недвижимость (например, 2014, 2015 годы) вырастают еще на 40% (20% в год). Такой темп роста цен на недвижимость нельзя считать постоянным, так как в нем отражаются многие факторы, в том числе «привыкание» рынка к новым условиям после обвала рубля в конце 2014 года. Тем не менее, можно утверждать, что рост цен на недвижимость в среднем гораздо выше роста банковских депозитов (около 8% в год). Таким образом, покупка жилья по договору долевого участия оказывается существенно выгоднее, чем покупка готового жилья с накоплением средств на долгосрочных депозитах, разница – заметно более 20%.

Сравнение с ипотекой более сложно, поскольку необходимо как-то оценивать в деньгах тот факт, что, покупая по ипотеке готовое жилье, не надо ждать два года до завершения строительства. Если же говорить только о реальных деньгах,

то разница огромна, помимо дисконта в 20% дольщик избавлен от выплаты процентов по ипотеке, которые могут составить довольно внушительную сумму. Например, можно рассмотреть случай, когда потенциальный дольщик берет недостающие 20% от суммы под 10% годовых на 10 лет. В год он платит 2% от основной суммы (десятую часть от изначальной суммы долга) и 10% от той, что была на момент платежа. В итоге проценты составят 100% от исходной суммы долга. Если считать чисто арифметически – то, получится дороже, чем при долевым строительстве, не на 20%, а на 40%. Разумеется, надо дисконтировать будущие платежи и учесть возможность жить в квартире сразу, а не через 2 года. Однако выигрыш дольщика все равно выглядит очень внушительно, а потому выбор 50% покупателей жилья в пользу именно этого варианта не удивителен. Разумеется, можно рассматривать более низкие ставки по ипотеке при более интересных для банков схемах. Сравнение разных вариантов для покупателя квартиры подробно рассматривается в разделе 4 отчета и в Приложениях к нему.

Оценка потерь стоимости от омертвления капитала на счетах эскроу зависит от двух факторов. Один из них – ставка дисконтирования, второй – темп освоения денег, хранящихся на этих счетах. Для простоты можно считать, что и ставка дисконтирования, и темп освоения средств постоянны. На самом деле это может быть не совсем так. Но предположение о постоянной ставке дисконтирования стандартно, а темп расходования средств с таких счетов можно брать в среднем. При таких предположениях на счетах постоянно лежит половина от вложенной суммы. За 2 года, пока идет строительство, потери стоимости равны примерно ставке дисконтирования. Даже в том случае, если принять ставку дисконтирования на уровне банковской ставки по депозитам, то есть примерно 8% в год, потери стоимости составят не менее 8%, а при более тщательном расчете с реалистичной ставкой дисконтирования они значительно больше (см. 2.2. и 5.3.). Иначе говоря, даже при условии, что не произойдет сокращения масштабов строительства жилья, потери стоимости от введения Поправок в 3 – 5 раз больше, чем заведомо завышенные потери «обманутых дольщиков» при существующем положении.

Прямые потери стоимости от сокращения строительства логично считать в виде потери чистой приведенной стоимости от нереализованных проектов в целом по выделенному сегменту при среднем сроке строительства объекта, то есть за 2 года. Как показывают расчеты, можно ожидать сокращения строительства жилья примерно на 15%, по некоторым прогнозам, и 30%. Однако отрицательный эффект для экономики в целом необходимо считать с учетом мультипликативного эффекта, который складывается из потерь стоимости, создаваемой

в производстве строительных материалов, энергетике, транспорте и других смежных отраслях. Согласно расчетам (Суворов, 2014) мультипликатор в среднем для Российской Федерации равен примерно 3,7. Мультипликатор для строительной отрасли может несколько отличаться от него, но скорее в сторону увеличения, чем уменьшения. А потому отрицательный эффект от падения объемов строительства на 15% можно смело умножить на этот мультипликатор. Это означает, что потери от омертвления вкладов на эскроу счетах надо умножить еще на коэффициент 1,6. Подробности расчетов, как и их обоснование пока оставим до подробного рассмотрения в разделе 3. Здесь важно отметить, что полученная и заведомо заниженная оценка примерно в 5 раз больше, чем заведомо завышенная всеми возможными способами оценка потерь всех лиц, причисляемых к «обманутым дольщикам».

На самом деле, как указано выше, не все эти лица потеряли вложенные деньги полностью, а потому их суммарные потери существенно меньше, чем 2,5% от всей суммы вложенных дольщиками средств. Вопрос о том, связаны эти потери с преднамеренным обманом или с другими причинами, пока оставим на потом. Важно то, что суммарные потери стоимости в результате применения обсуждаемых поправок в законодательство, как минимум, пятикратно превышают потери всех лиц, причисляемых к «обманутым дольщикам» при существующей системе отношений. Эти потери стоимости каким-то образом должны быть распределены между участниками экономических отношений в рассматриваемой сфере. Бенефициарами будут те лица, которые могли бы оказаться в числе «обманутых дольщиков», но так не случилось. Также нельзя исключить, что бенефициарами окажутся уполномоченные банки, хотя это не вполне очевидно. Тем не менее, суммарные потери многократно превысят суммарные выигрыши, что уже говорит о дефектности предлагаемой схемы отношений.

1.4. Источники финансирования и риски сторон

Одна из сильных сторон долевого строительства – связь предложения жилья со спросом на него еще на начальной стадии. Благодаря этому минимизируется риск перепроизводства, то есть такой ситуации, когда уже готовое жилье не удастся продать. Однако при этом возникают риски у покупателей, приобретающих жилье на стадии строительства. Вносимые в закон поправки перераспределяют эти риски, лишая потенциальных покупателей самой возможности рисковать, но это не значит, что риски совсем исчезают, они перераспределяются между участниками строительства.

Риски банков, выступающих в качестве инвесторов, в значительной степени связаны с наличием или отсутствием гарантированного спроса на строящееся жилье. Отсюда желание держать средства вкладчиков в реализуемые проекты на специальных счетах, дополнительные затраты на аналитику и другие меры. Теоретически банки могут вообще не тратить деньги вкладчиков со специальных счетов, пока строительство не завершено, а вкладывать в строительство только свои средства, чтобы в случае успешного завершения строительства взять деньги с этих счетов, а в случае неудачи – просто вернуть их вкладчикам. Тогда эти деньги выполняют лишь одну функцию – гарантируют наличие спроса. Но потери стоимости увеличиваются вдвое при сравнении со схемой, когда именно они тратятся на строительство, но в случае неудачи банк обязан вернуть вкладчику всю сумму. Вариант, когда банки свободно распоряжаются суммами со специальных счетов, теоретически исключается, хотя на практике все может быть.

Риски застройщиков в значительной степени связаны с наличием или отсутствием возможности маневра и нехваткой собственных средств. Отсюда желание расширить возможности. Однако принятые поправки эти возможности резко снижают. Следовательно, возрастает риск невозможности завершить строительство, если заранее не были учтены риски его возможного удорожания или каких-то случайных потерь. Тут возможен встречный аргумент, суть которого в том, что тогда застройщики будут более внимательно изучать риски и не будут браться за рискованные проекты. Однако, это означает, что количество реализуемых проектов уменьшится в гораздо большей степени, чем без учета данного обстоятельства. В интегральных же показателях уничтоженной стоимости либо ничего не изменится, либо результат будет еще более грустным, что гораздо более вероятно.

Риски и потери индивидуальных инвесторов (дольщиков) – это не только риск быть обманутым, но и возможность банкротства застройщика. Если эти деньги замораживаются на специальных счетах и возвращаются при неудаче проекта, реализуемого застройщиком, то дольщик все же несет потери. И даже если замороженные на специальных счетах деньги при этом возвращаются, они существенно теряют в стоимости. Причина потери – это и инфляционные процессы, и отсутствие дохода на деньги за данный период, так как приведенная стоимость денег к начальному моменту будет ниже стоимости начального вклада в силу того, что деньги могли «работать». К тому же возрастает либо вероятность банкротства застройщика, либо возрастает цена квартиры, либо то и другое вместе, но не в такой степени. В любом случае полностью освободить дольщиков от

возможных потерь не получится. Кроме того, за отсутствие или снижение рисков им придется расплачиваться, поскольку цена квартир возрастет. Согласно расчетам, цены на жилье вырастут в среднем примерно на 25% для всех покупателей.

Таким образом, потери от введения поправок в закон понесут не только застройщики, но и потенциальные покупатели квартир, причем не только те, кто купит жилье по более высокой цене, но и те, кто в результате не сможет его купить вследствие повышения цены выше приемлемого для него уровня. Численность этой категории пострадавших и суммарные их потери можно оценить, используя модель эластичности спроса на жилье. Кроме того, к числу пострадавших можно смело отнести лиц, потерявших работу в связи с сокращением объемов строительства и банкротством застройщиков. Вместо одной категории обиженных граждан страна получит другую, возможно, не столь агрессивную и не столь интересную для прессы.

Наконец, очень важно посчитать, какая часть существующих застройщиков разорится в результате принимаемых мер. Для этого потребуется более тонкая финансовая модель. Сама по себе грубая оценка уничтожения стоимости этого не дает. Для жизни любой компании застройщика важны многие параметры – это достаточное количество оборотных средств, отсутствие кассовых разрывов, возможность получить кредит, возможность перебросить деньги из одного проекта на другой и прочие. А потому разорение и банкротства могут ожидать и тех застройщиков, у кого внешне уровень рентабельности положителен. Самый важный ресурс застройщиков – это оборотные средства. Они требуются раньше, чем происходят поступления от продажи квартир. По этой причине запрещение маневра имеющимися у застройщика средствами будет порождать кассовые разрывы, а необходимость их срочно закрывать – дополнительные расходы. Именно это может стать причиной банкротств многих застройщиков. Даже тех, которые являются благополучными сейчас. Как именно это будет происходить можно показать, опираясь на финансовое моделирование.

1.5. Предварительные выводы и предположения

В целом даже очень поверхностный анализ проблемы показывает, что попытка защитить относительно небольшую, но шумную категорию граждан с помощью не очень продуманных законодательных мер и инструментов приводит к уничтожению стоимости в кратном размере, но так, что основные потери падают на плечи других граждан. В чем-то такая ситуация сходна сразу с двумя событиями, имевшими место в том же 2003 году, когда появился термин «уничтожение стоимости». Одно из них – публикация в Fortune Monday отрывков из письма

Уорена Баффета акционерам, где он сравнивает опционы менеджеров с оружием массового поражения, подразумевая уничтожение стоимости для большой массы акционеров. Второе событие – выступление в Счетной Палате РФ лауреата Нобелевской премии по экономике Джозефа Стиглица, где он заявил, в частности, что в России создана мощная машина по уничтожению стоимости. В том конкретном случае знаменитый экономист имел в виду тот факт, что в России крайне неудачно проведена приватизация и создана масса возможностей для недобросовестного обогащения. В целом же речь шла об уничтожении стоимости в результате неудачных институциональных преобразований. В этом аспекте ситуация с внесением поправок в закон о долевом строительстве очень похожа на обе описанных чуть выше. Ведь опционы для менеджеров появились как средство их вознаграждения по заслугам за счет повышения рыночной капитализации и стоимости компаний, а обернулись «оружием массового поражения» в не очень добросовестных руках малой доли граждан. Приватизация проводилась с целью создать класс эффективных собственников, а обернулась разграблением страны тоже небольшой группой лиц. Теперь попытка защитить очень небольшую прослойку «обманутых дольщиков» оборачивается едва ли не катастрофой для одной из наиболее нужных и успешных отраслей отечественной экономики.

Все поднимавшиеся выше вопросы должны быть рассмотрены более детально с использованием математических моделей, статистических данных, дифференциации по регионам и т.п. Этому и посвящено настоящее исследование. Однако, предваряя его, можно отметить, что выводы оказались несколько неожиданными для авторов отчета. В процессе исследования выяснилось, что наряду с долевым строительством на условиях ДДУ, существует много других способов привлечения средств граждан на ранней стадии строительства, причем эти схемы гораздо менее прозрачны и менее безопасны для приобретателя жилья, чем схемы с ДДУ. Исключением из этого правила является лишь схема с использованием строительных сберегательных касс, реализуемая, в том числе, Сбербанком. В этой схеме помощь со стороны государства не только присутствует, она явно декларируется, но предоставляется гражданам избирательно. В мировой практике строительные сберкассы известны давно, но считаются признаком незрелого рынка жилья, впрочем, как и долевое строительство.

Обманутые дольщики появляются не по причине плохо написанного закона о долевом строительстве №214-ФЗ, а по причине использования застройщиками «серых» схем. Однако парадоксальным образом законодатель обрушил жесткие меры регулирования именно на ту часть жилищного рынка, где

отношения наиболее прозрачны, а права граждан сравнительно хорошо защищены. Помощь государства здесь тоже требуется, но лишь в случае появления проблемных домов и «обманутых дольщиков», а их, как показывает детальный анализ, не так много и, соответственно, расходы на их обустройство не так велики в сравнении с ожидаемыми потерями в случае введения в действие закона № 218-ФЗ. В целом же схема работает на самоокупаемости. В результате ее фактического уничтожения при введении в действие закона № 218-ФЗ неизбежно произойдет либо обвал рынка жилья, либо его радикальный передел в пользу других форм. Не обязательно это будут строительные сберкассы под крылом Сбербанка и с государственными дотациями, хотя и такой вариант возможен. Результатом внедрения поправок №218-ФЗ вполне может быть и тотальный переход застройщиков на «серые» схемы привлечения капитала и еще большее обострение проблемы обманутых дольщиков.

2. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В данном разделе собраны необходимые сведения из теории, в том числе, излагаются основные идеи и принципы функционального подхода к понятиям «стоимость» и «оценка», несколько отличающиеся от традиционных для профессиональной деятельности подходов, также дано общее описание моделей, используемых в дальнейших расчетах.

2.1. Функциональный подход к понятиям «стоимость» и «оценка»

Вся современная профессиональная оценка за исключением, быть может, оценки проектов, выросла из оценки (приносящей доход) недвижимости. А потому ее методы достаточно хороши для использования в настоящем исследовании. Однако существует достойная альтернатива – функциональный подход к оценке проектов, бизнеса (прежде всего, инновационного) и отдельных активов, с широким применением математики. В частности, такой подход предполагает введение достаточно универсального понятия «функциональная стоимость», играющего в функциональном подходе примерно ту же роль, что «рыночная стоимость» в традиционных подходах. В фундаментальной монографии о функциональном подходе к оценке бизнеса (Anderson, 2013) и в более ранних работах немецких авторов (Matschke, Brosel, 2008) функциональная стоимость определяется как функция от управления. В нашем случае речь идет об оценке проектов по строительству жилья, а управление связано в основном с выбором оптимального использования финансовых средств, включая возможности получения кредитов на разных условиях или, наоборот, временного хранения избыточных средств на депозитах или на счетах эскроу. Задача оптимизации управления финансами решается методами линейного программирования.

В подходах (Anderson, 2013) и (Matschke, Brosel, 2008) есть некоторые различия в деталях. В американском варианте от (Anderson, 2013) используется динамическое программирование, идея оптимального управления проходит сквозной линией от идеологии до конкретных расчетов с решением уравнения Беллмана. Немецкие авторы используют линейное программирование, что удобнее в нашем случае. В этом плане нам ближе немецкий подход. Вместе с тем, немецкие авторы трактуют функциональный подход к бизнесу несколько шире, включая игровые ситуации, но не доводят его до такой степени формализации, как американский автор. В нашем случае игровой подход может быть полезен, но несколько избыточен, приходится искать свой подход, используя идеи обоих.

Примечательно также, что в книге (Anderson, 2013) нет ссылок на работы немцев. По всей видимости, он о этих работах просто не знал, но пришел к тем

же или сходным идеям самостоятельно и в чем-то пошел дальше, опираясь на свой опыт бизнесмена и квалификацию ученого. Смысл одних и тех же терминов в разных источниках существенно различается, что особенно чувствительно при сравнении отечественного и зарубежного опыта.

Термин «функциональный подход» широко используется также в сообществе специалистов по управлению качеством и поклонников ТРИЗ⁵. В том числе у них есть своя трактовка понятия стоимости (Высоковская, Кузьмин, 2007). Получается, что основные русскоязычные термины, используемые в функциональном подходе к оценке, заняты, причем в английском языке им соответствует несколько разных значений. Это создает дополнительные возможности для путаницы, а потому здесь невозможно ограничиться просто отсылками к специальной литературе, некоторые пояснения придется дать прямо здесь.

Немецкая версия (Matschke, 2008) в изложении функционального подхода, как уже говорилось выше, включает игровой подход, то есть изначально предполагает наличие конфликта или, иначе говоря, несовпадающих интересов двух разных сторон, имеющих отношение к оцениваемому бизнесу или активу. Однако, как правило, это не антагонистический конфликт, а потому возможен компромисс. Стоит также отметить, что термин «конфликт» здесь употребляется для обозначения несовпадающих интересов разных лиц. Но мы не говорим здесь о конфликте интересов, поскольку конфликт интересов – это наличие вторичного интереса наряду с первичной обязанностью или первичным интересом у того же лица. Иначе говоря, термин «конфликт интересов» занят. Если говорить о конфликте в игровом смысле, то это конфликт покупателя и продавца, где первый хочет купить дешевле, второй – продать дороже, но оба они хотят, чтобы сделка состоялась. В нашем случае эта конструкция работает с некоторыми особенностями, поскольку продавец–застройщик и покупатель квартиры изначально находятся в разных весовых категориях. Продавец–застройщик не может рассматривать всех своих покупателей как единого игрока.

Оценка в нашем случае производится с позиций застройщика, который может управлять финансовыми ресурсами и вести переговоры о цене продаваемых квартир или рассуждать о приемлемой для себя выручке от проекта. В первую очередь определяются понятия «оценка», «субъект оценки», «объект оценки» и «стоимость». Под *оценкой* понимается присвоение субъектом оценки определённому предмету – объекту оценки – ценности, выраженной преимущественно в

⁵ Теория решения изобретательских задач

денежной форме. *Субъектом оценки* является тот, из чьей перспективы производится оценка. В нашем случае, как уже говорилось выше, это застройщик.

Надо сразу отметить, что эти определения несколько отличаются от определений, принятых в профессиональной оценке, где стоимость всегда выражается в деньгах, а субъект оценки – независимый оценщик. Иначе говоря, определения из (Matschke, 2008) несколько шире или гибче. Далее, если следовать (Matschke, 2008), вводится понятие «конфликтующих сторон». Оценка производится с позиций каждой из них и этим принципиально отличается от современной профессиональной оценки, где оценщик – говорящий рынок, т.е. он дистанцируется от всех заинтересованных сторон и пытается определить «рыночную стоимость» оцениваемого объекта.

Стороны в сделке ищут решение (договорную цену) в интервале между нижней предельной ценой продавца и верхней предельной ценой покупателя, но при этом каждая из них не знает одну из границ этого интервала, покупатель – нижнюю для продавца, продавец – верхнюю для покупателя. Но решение, если оно существует, лежит между ними. Если же одна из сторон в силу каких-то неординарных обстоятельств знает обе границы, она получает большое преимущество. По этой причине стороны не хотят делиться информацией, но стараются узнать больше о положении и предпочтениях друг друга. Если они приглашают оценщика, то именно для того, чтобы он оценил позицию другой стороны и возможный диапазон для компромисса, а не для получения некой объективной оценки «от рынка».

Объект оценки имеет не только особую стоимость для каждого заинтересованного в оценке лица, но может иметь также в зависимости от поставленной задачи совершенно различные значения стоимости. Оценка производится в соответствии с назначением конкретной стоимости объекта оценки, и единственного способа её определения не существует.

Каждое вычисление производится с определённой целью и должно быть оформлено соответственно этой цели. Только после соответствующего ответа возникает вопрос о методике, с помощью которой устанавливается стоимость, соответствующая заданной постановке задачи. Как правило, выделяются три функции оценки, каждой из которых соответствует свой вид стоимости, а именно: функция принятия решений, аргументационная функция и арбитражная, или посредническая функция. Результат оценки актива или бизнеса в рамках функции принятия решений называют стоимостным порогом решения. В нашем случае это наименьшая предельная цена для продавца (застройщика).

Арбитражная стоимость, если она существует, должна лежать где-то между этими двумя величинами. В рамках выполнения аргументационной функции могут быть выполнены все расчеты, но какие из них показывать или не показывать другой стороне – дело заказчика оценки.

В следующем подразделе приведен пример применения функционального подхода для оценки возможных последствий сужения возможности маневра финансовыми средствами для застройщиков. Расчеты проведены на реальных данных за период 2013-2016 гг. Чтобы оценить последствия введения тех же ограничений в июне 2018 г., нужно просто заменить используемые данные на прогнозные. Однако показать работу методологии в рамках функционального подхода все же лучше на реальных данных.

2.2. Создание и уничтожение стоимости в жилищном строительстве

Важно отметить, что стоимость возникает при соединении предложения и спроса, а не прямо в результате вложений труда; строительство при отсутствии платежеспособного спроса не создает стоимость. В этой связи имеет смысл рассмотреть разные варианты выравнивания спроса и предложения, в том числе можно рассмотреть вариант с компенсацией потерь отрасли при сохранении объемов строительства и спрос, выравнивание спроса и предложения через цены, смешанный вариант в разных пропорциях.

Далее предполагается, что строительная отрасль перешла бы на проектное финансирование в 2013 году, отказавшись при этом от долевого участия, или в 2013 году были бы введены Поправки, запрещающие застройщику пользоваться средствами из разных источников. Какие единовременные вливания в отрасль при этом потребовались бы для обеспечения показателей, которые фактически наблюдались в период с 2013 по 2016 года? Вычислим фактические денежные потоки за рассмотренный период. Основной источник данных – Росстат, и только данные о количестве договоров взяты из Росреестра. Оценка производится для страны в целом.

В таблице 1 приведены результаты расчета фактических денежных потоков за период 2013 – 2016 годы. К сожалению официальных данных за 2017 год пока нет, а брать данные из других источников в данном случае не совсем корректно, поскольку методика сбора данных может отличаться.

Таблица 1 Расчет фактических денежных потоков

Код	Характеристика	Обозначение	2013	2014	2015	2016
(1)	Незавершенное и прекращенное, тыс. кв. м.	ПС	2 293,8	2 141,4	2 065,2	2 363,2
(1)	Незавершенное, тыс кв. м.	НЗ	33 652,4	36 185,1	34 740,3	37 322,1
(2)	Запущено проектов за год, тыс. кв. м.	ЗП	31 358,6	34 043,7	32 675,1	34 958,9
(1)	Себестоимость 1 кв. м. жилья, руб.	с	36 439,0	39 447,0	39 258,0	40 889,6
(1)	Средняя площадь построенных квартир, кв. м.	S	75,5	74,7	71,0	67,9
	Запущено квартир за год, шт.	ЗК	415 461,0	455 416,0	460 043,0	514 498,0
(1)	Введено квартир за год, шт.	ВК	929 371,0	1 124 446,0	1 195 042,0	1 167 142,0
(1)	ДДУ, шт.	ДДУ	440 174,0	743 606,0	557 056,0	574 015,0
(1)	Договоры передачи жилья в собственность граждан, шт.	Д		970 799,0	1 008 613,0	624 545,0
(1)	Средняя цена на первичном рынке, руб.	р	50 208,3	51 714,2	51 530,2	53 287,0
(2)	Себестоимость запущенного в год, млн. руб.	СЗ	1 142 676,0	1 342 921,8	1 282 759,0	1 429 455,0
(2)	Себестоимость построенного в год, млн. руб.	СВ		2 095 978,5	2 080 813,0	1 984 831,0
(2)	Себестоимость инфраструктуры, млн. руб.	СИ		419 195,7	416 162,6	396 966,2
(2)	Подготовка проекта, млн. руб.	СП	335 730,5	320 689,8	357 363,9	350 000,0
(2)	Возврат инвестиций, млн. руб.	ВИ		67 146,1	64 138,0	71 472,8
(2)	Доход по ДДУ, млн. руб.	П	1 730 490,5	1 798 868,0	1 941 208,0	2 056 286,0
(2)	Доход от ввода жилья,	ПВ	0,0	3 752 904,8	3 691 515,0	2 261 302,0
(3)	Сальдо при старой схеме, млн. руб.	CFE	252 084,0	1 305 840,97	1 431 487,0	84 862,2
(3)	Сальдо при новой схеме, млн. руб.	CFN	-1 478 406,5	1 237 463,4	1 289 147,0	-30 215,3

*исходные данные для построения модели: (1) – это исходные данные, (2) – расчётные значения, (3) – итоговые денежные потоки.

Формулы для вычисления значений расчётных характеристик имеют следующий вид:

$$ЗП_t = НЗ_t - ПС_t \quad (1.1)$$

$$ЗК_t = \frac{ЗП_t}{S_t} \times 1000 \quad (1.2)$$

$$СЗ_t = \frac{ЗП_t \times c_t}{1000} \quad (1.3)$$

$$СВ_t = \frac{(ВК_t - ЗК_{t-1}) \times S_t \times c_t}{10^6} \quad (1.4)$$

$$СИ_t = 0,2 \times СВ_t \quad (1.5)$$

$$СП_t = 0,25 \times СВ_{t+1} \quad (1.6)$$

$$ВИ_{t+1} = 0,2 \times СП_t \quad (1.7)$$

$$П_t = \frac{ДДУ_t \times p_t \times S_t}{10^6} \quad (1.8)$$

$$ПВ_t = \frac{(Д_t - ДДУ_{t-1}) \times p_t \times S_t}{10^6} \quad (1.9)$$

$$CFE_t = П_t + ПВ_t - СП_t - ВИ_t - СИ_t - СВ_t - СЗ_t \quad (1.10)$$

$$CFN_t = ПВ_t + П_{t-1} - СП_t - ВИ_t - СИ_t - СВ_t - СЗ_t \quad (1.11)$$

В основе формул лежат следующие предположения.

Формула (1.1). Объем проектов, по которым начато строительство в отчётном году, определяется как разность между незавершённым строительством и замороженным за тот же период.

Формула (1.2). Среднее количество квартир по начатым проектам определяется как частное от деления объёма начатого строительства к средней площади квартиры в отчётном году. Коэффициент 1000 требуется для соблюдения размерности величин.

Формула (1.3). Себестоимость работ по начавшемуся строительству в отчётном году вычисляется как произведение площади начатого строительства на себестоимость строительства одного квадратного метра жилья за тот же период. Коэффициент 1000 требуется для соблюдения размерности. Судя по описанию показателя себестоимости, статистическое ведомство не учитывает такие статьи проекта, как благоустройство территории, строительство социальной инфраструктуры и т.п. Поэтому дополнительные затраты застройщика учитываются отдельно.

Формула (1.4). Себестоимость построенного за год жилья пропорционально разнице между количеством введённых квартир в отчётном году и количеством квартир, строительство которых начато годом ранее. Коэффициент 10^6 требуется для соблюдения размерности и перевода единиц измерения в миллионы рублей.

Формула (1.5). Стоимость сопутствующей инфраструктуры, как предполагается, составляет 20% от стоимости достраиваемого жилья. Анализ сметы одного из проектов показывает, что строительно-монтажные работы по дому составляют около 40% общей сметы проекта, в то время как постройка паркинга, детского сада, школы и благоустройство территории занимают 20% сметы. Можно говорить, что модельное значение занижено более, чем вдвое.

Формула (1.6). Затраты на подготовку проекта в текущем году составляют 25% стоимости достраиваемого жилья в следующем периоде. Анализ сметы одного из проектов показывает, что строительно-монтажные работы по дому составляют около 40% общей сметы проекта, в то время как выкуп земли, изменение вида разрешённого использования и прочие подготовительные процедуры занимают 25% сметы проекта (с учётом начатого строительства). Можно говорить, что модельное значение также существенно занижено.

Формула (1.7). Предполагается, что подготовительные работы ведутся на деньги инвестора, который ожидает получить доходность 20% уже в следующем году.

Формула (1.8). Вместе с запуском проекта застройщик начинает продажи квартир. На этапе строительства эти продажи оформляются договорами о долевом

участии. Предполагается, что каждый договор соответствует стоимости средней квартиры, и все деньги по нему выплачиваются сразу. Коэффициент 10^6 требуется для соблюдения размерности и перевода единиц измерения в миллионы рублей.

Формула (1.9). Когда квартиры построены, каждый застройщик продаёт оставшиеся квартиры. Соответственно, количество таких продаж равно разнице между количеством договоров передачи жилья в отчётном году за вычетом ДДУ, заключённых годом ранее. Коэффициент требуется для соблюдения размерности и перевода единиц измерения в миллионы рублей. Следует обратить внимание на небольшое расхождение между числом договоров передачи жилья и количеством введённых квартир. Эта разница невелика и может объясняться тем, что часть построенного жилья предлагается покупателям как вторичное. Выделить эту долю можно при уточнении расчётов, но в первом приближении пренебрежём ею.

Формула (1.10). Сальдо платежей застройщиков условиях ФЗ-214 равно разности между всеми входящими и исходящими денежными потоками.

Формула (1.11). Сальдо платежей застройщиков условиях ФЗ-218 не учитывает денежные потоки от договоров долевого участия. Все деньги застройщики получают при сдаче проекта.

Построим задачу линейного программирования в предположении, что: а) застройщики имеют доступ к краткосрочным кредитам и депозитам (на срок 1 год) по ставкам 20% и 8%, соответственно; б) рынок жилья в условиях ФЗ-218 развивается в том же темпе, который наблюдался в условиях ФЗ-214; в) каждый год рынок жилищного строительства получает беспроцентную дотацию для сохранения неизменного положения. Условие (б) предусматривает сохранение входящих и исходящих денежных потоков застройщиков от основной деятельности, а дотации призваны компенсировать негативные последствия реформы. Матрица такой задачи имеет вид.

Таблица 2 Расчет матрицы линейного программирования

Годы	2013	2014	2015	2016	X	Решение
Краткосрочный займ_0 (K_0)	1	-1,2			X_1	1101832
Краткосрочный депозит_0 (D_0)	-1	1,08			X_2	0
Краткосрочный займ_1 (K_1)		1	-1,2		X_3	761918
Краткосрочный депозит_1 (D_1)		-1	1,08		X_4	0
Краткосрочный займ_2 (K_2)			1	-1,2	X_5	427984
Краткосрочный депозит_2 (D_2)			-1	1,08	X_6	0
Платежи	252084	1305841	1431487	84862	P	628658
Сальдо (ФЗ-214) (FE)	252084	1305841	1431487	84862		
Сальдо (ФЗ-218) (FN)	-1478405	1237463	1289147	-30215		

Крайний правый столбец содержит решение следующей оптимизационной задачи:

$$\begin{cases} P \xrightarrow{P,X} \min \\ P + X_1 - X_2 + FN_{2013} = FE_{2013} \\ P + X_3 + 1,08X_2 - X_4 - 1,2X_1 + FN_{2014} = FE_{2014} \\ P + X_5 + 1,08X_4 - X_6 - 1,2X_3 + FN_{2015} = FE_{2015} \\ P + 1,08X_6 - 1,2X_5 + FN_{2016} = FE_{2016} \end{cases}$$

В данной модели отрасль не привлекает дополнительные кредиты в последнем рассматриваемом периоде. При такой постановке задачи затраты на сохранение прежнего положения строительной отрасли – те же объёмы строительства, количество сделок и цены – составляют ежегодно не менее 628 млрд. руб. в текущих ценах. При рыночной стоимости вводимого жилья в 2013 году в размере 3,5 трлн. руб. (в 2016 это уже 4,4 трлн. руб. в текущих ценах) размер дотации составляет 18% (и снижается до 14% к 2016 году). Это именно оценка снизу, поскольку не учитывает распределение доходов и затрат в течение года, а социальная и инвестиционная нагрузка на отрасль несколько занижены.

Возможно, ставка 20% по кредиту для застройщика чрезмерно высока для анализа. Так, можно слышать заявления о ставке в 7% при переходе на новую схему. В этом случае следует понизить доходность по депозитам для застройщиков. При такой низкой ставке процента по кредиту и отсутствия доступа к деньгам дольщиков у застройщиков будет лишь очень небольшой промежуток времени в течение года – если он вообще появится – для того, чтобы положить свободные деньги на депозит. Допустим, что такие операции приносят застройщику 4% годовых. При таких условиях матрица задачи линейного программирования выглядит следующим образом.

Таблица 3 Решение матрицы

Годы	2013	2014	2015	2016	X	Решение
Краткосрочный займ_0 (K_0)	1	-1,07			X_1	1175170
Краткосрочный депозит_0 (D_0)	-1	1,04			X_2	0
Краткосрочный займ_1 (K_1)		1	-1,07		X_3	770488
Краткосрочный депозит_1 (D_1)		-1	1,0		X_4	0
Краткосрочный займ_2 (K_2)			1	-1,07	X_5	411442
Краткосрочный депозит_2 (D_2)			-1	1,04	X_6	0
Платежи	252084	1305841	1431487	84862	P	555321
Сальдо (ФЗ-214) (FE)	252084	1305841	1431487	84862		
Сальдо (ФЗ-218) (FN)	-1478405	1237463	1289147	-30215		

Та же задача поиска минимальной ежегодной компенсации даёт решение в 555 млрд. руб. Это значение соответствует 15% рыночной стоимости вводимого жилья в 2013 году и 12% для показателя 2016 года. Таким образом, шоковое воздействие на жилищное строительство от принятия ФЗ-218 составляет 15-18% от объёмов строительства.

Новые правила не предусматривают никакой компенсации застройщикам. В этой связи возможны три сценария:

- 1.2. объёмы строительства не изменяются, и застройщики увеличивают цену жилья, компенсируя шоковое воздействие;
- 1.3. застройщики отказываются от повышения цены, компенсируя шоковое воздействие сокращением рынка;
- 1.4. промежуточный вариант, который является сочетанием предыдущих сценариев.

Следует прокомментировать последние два сценария. Второй сценарий предполагает, что застройщики не станут повышать цены, но будут меньше строить. Повышение цен, конечно, случится, но как реакция рынка в следующих периодах, и связано оно будет с уменьшением количества новостроек эконом-класса. Третий сценарий предполагает частичное сокращение рынка и некоторое повышение цен на первичном рынке. Этот сценарий наиболее вероятен. Требование по отсутствию долговой нагрузки подтолкнёт часть застройщиков к уходу с рынка, однако, некоторые из них могут остаться после привлечения стратегических инвестиций, в том числе, от более крупного застройщика.

Сокращение числа застройщиков при условии «один застройщик – один проект» естественным образом приведёт к дополнительному сокращению объёмов строительства. Связанный с этим обстоятельством рост цен на первичном рынке поможет оставшимся застройщикам в какой-то мере компенсировать увеличение долговой нагрузки при реализации проектов вследствие «замораживания» денег дольщиков на банковских счетах.

Первый сценарий – сохранение объёмов строительства и увеличение цены жилья на первичном рынке – приводит к наценке на квадратный метр, согласно модельным расчётам, в 15,7% (при шоке в 555 млрд. руб.) или 17,8% (при шоке в 628 млрд. руб.). С течением времени, конечно, эта наценка будет снижаться при сохранении текущих тенденций: увеличения объёмов строительства и снижения общей площади новых квартир.

Второй сценарий – сохранение цен – маловероятен.

Третий сценарий – падение объёмов строительства и рост цены квадратного метра – требует более сложных расчётов. Пропорциональное снижение темпов строительства и количества договоров практически не вносят вариации в расчёт денежной надбавки, поскольку денежные потоки и общая площадь вводимого жилья меняются пропорционально. Выполним расчёт в соответствии с функциональным подходом, считая, что объём строительства падает на 10% и оставшиеся на рынке застройщики делают такую надбавку, чтобы компенсировать шоковое воздействие ФЗ-218. При неизменных условиях по ипотеке и сохранении общей стоимости новых квартир на уровне показателей 2013-2016гг. увеличение цены сокращает количество потенциальных претендентов на покупку. В качестве базового сценария рассмотрим доходы 90% строительного рынка в условиях ФЗ-214 за 2013-2016гг. Вычислим компенсацию отрасли при сокращении количества заключаемых договоров в условиях отсутствия денег по ДДУ. Вопрос о том, насколько сократится спрос, непростой, поскольку аккуратное исследование этого вопроса требует большого количества данных. Поэтому построим некоторые правдоподобные сценарии сокращения спроса на основе исторического опыта. Скорее всего, речь может идти о сокращении количества сделок на первичном рынке в пределах нескольких процентов.

Рассмотрим данные о рынке жилья в следующем разрезе.

Таблица 4 Данные о рынке жилья

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Официальная статистика							
Зарегистрировано прав, шт	10 474 229	9 042 310	9 576 882	10 854 946	10 536 030	9 995 775	9 154 915
Из них не по ДКП, шт	6 106 141	5 103 140	4 980 090	7 122 433	6 192 226	5 365 106	4 996 902
Введено жилья, тыс. кв.м.	58 431	62 265	65 742	70 485	84 191	85 350	79800
Цена 1 кв. м. на первичном рынке, руб.	48 144	43 686	48 163	50 208	51 714	51 530	53 287
Средний доход, руб.	28 173	31 568	35 548	39 758	40 972	46 522	30 686
Потребительская корзина, руб.	8 712	9 174	9 868	10 737	12 035	13 404	14 212
Выдано жилищных кредитов, шт.	392 302	587 600	739 393	878 495	1 058 641	710 450	863 803
Расчётные значения							
Сделок, шт	4 368 088	3 939 170	4 596 792	3 732 513	4 343 804	4 630 669	4 158 013
Корзин в цене	5,5	4,8	4,9	4,7	4,3	3,8	3,7
Корзин в среднем доходе	3,2	3,4	3,6	3,7	3,4	3,5	2,2

Обратим внимание на то, что в 2012 и 2015 годах уровень жизни населения, количество сделок по приобретению жилья и количество жилищных кредитов различались не очень сильно. Прямое сравнение этих периодов затруднено из-за отсутствия информации о доле первичного жилья в общем объеме предложений. Тем не менее, сравнение этих двух периодов, в предположении о неизменности прочих равных, показывает, что падение объемов строительства на 23% сопровождается ростом цены квадратного метра на 29% и снижением количества сделок менее, чем на 1%.

Пока оставим за рамками обсуждение роста цены квадратного метра: в абсолютном выражении рассмотренный пример свидетельствует об абсолютной наценке в 11 тыс. руб., что не так далеко от 8-9 тыс. руб., полученных на основе функционального подхода, и высокий процент может объясняться эффектом низкой базы. Важнее то, что при моделировании последствий ФЗ-214 достаточно ограничиться сокращением количества сделок в пределах 5%.

Итак, рассмотрим 90% от существующего рынка жилищного строительства (предполагается, что именно до такого размера «сожмётся» существующее сегодня строительство) и решим задачу о поиске компенсации, которая потребуется оставшемуся рынку для сохранения прежнего положения в части денежных доходов. Предположим, что эта компенсация будет включена в цену жилья на первичном рынке, и надбавка рассчитывается из предположения о сокращении количества сделок на первичном рынке в размере 1%. Иными словами, предполагается, что изменится структура рынка и вновь активизируются покупатели инвестиционного жилья, замещая уход тех покупателей, которые желали приобрести жильё для проживания своих семей. Изменение структуры рынка и компенсирует падение спроса. Решение оптимизационной задачи в соответствии с функциональным подходом показывает увеличение цены квадратного метра на 20,8% (в случае кредита по 20% и депозита по 8%) или 18,6% (в случае кредита по 7% и депозита по 4%) в первый год после шокового изменения условий работы застройщиков.

Аналогичные расчёты увеличения цены квадратного метра жилья можно выполнить для различных предположений о динамике спроса сразу после вступления в силу новых правил. Результаты таких расчётов при достаточно реальных предположениях о падении спроса представлены на рисунке 1. На рисунке 1 также указана величина надбавки в предположении о сохранении спроса (ноль на вертикальной оси) и даже его роста (положительные значения на вертикальной оси).

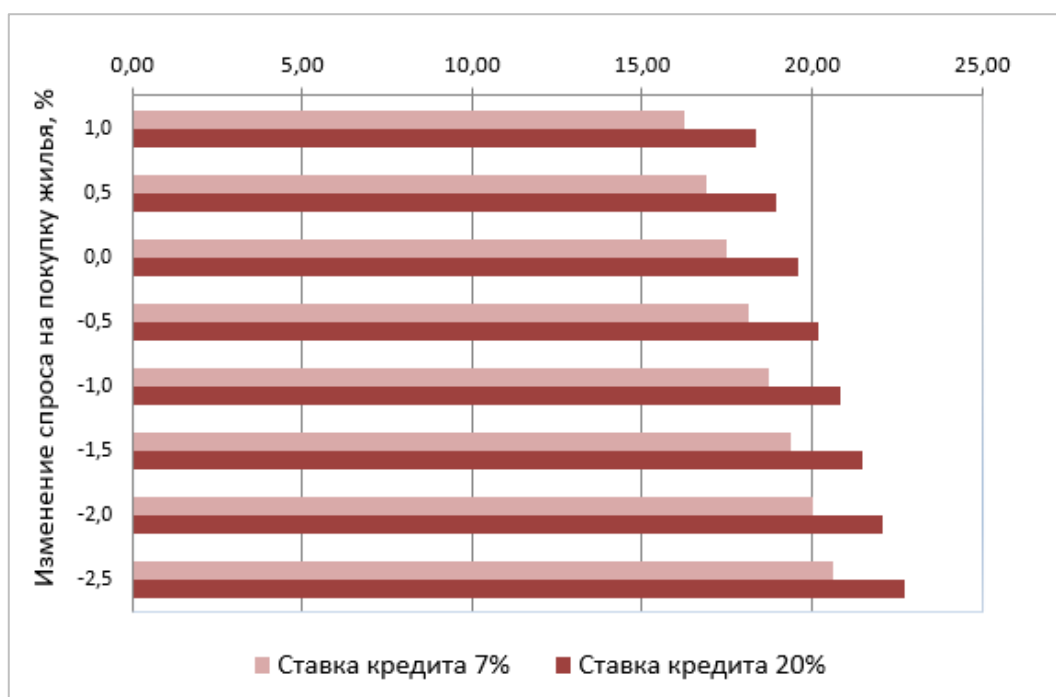


Рисунок 1. Изменение цены на первичном рынке жилья

Для более точных расчетов изменения цен на жилье при сокращении предложения необходимо знать зависимость между ценами и спросом на жилье. Тогда можно сделать расчет, исходя из предположения о выравнивании спроса и предложения. Иначе говоря, речь об эластичности спроса.

2.3. Ценообразование и эластичность спроса на рынке жилья

Вопрос о том, как меняются цены на жильё при сокращении предложения, требует исследования эластичности цены. В научной литературе о факторах стоимости жилья наиболее полно представлен взгляд со стороны потребителя. Существует два подхода к исследованию этого вопроса (Магнус, Пересецкий 2010). Первый состоит в рассмотрении цены в зависимости от характеристик жилья – местоположения, площади, экологической обстановки и т.д. Этот подход применим к коротким промежуткам времени и называется «гедонистическим». Второй подход фокусируется на макроэкономических факторах стоимости (доходы, сбережения и т.д.) и применим к исследованию динамики на длинных промежутках времени. Исследования показывают, что потребительские характеристики жилья, как и характеристики граждан, достаточно хорошо объясняют цену на квартиры. Но ясности о связи количества квадратных метров на рынке жилья с ценой эти модели не придают. Сильная связь цены с доходами граждан наблюдается на макроэкономическом уровне, и, по-видимому, в основе связи лежит общий экономический рост, то есть одна скрытая переменная объясняет оба показателя. Но

сами по себе эконометрические модели не проливают свет на то, как цена меняется с предложением.

Интересен подход к оценке доступности жилья населению, описанный в (Фаерман, Хачатрян 2004). Разумным выглядит предположение, что цена меняется до тех пор, пока количество претендентов на квартиры больше или меньше существующего предложения. Конечно, можно принять во внимание ожидания покупателей и инвестиционные возможности жилья, но в первом приближении этими факторами можно пренебречь. Для начала предположим, что цена продавца зависит от его готовности к ожиданию сделки и количества покупателей на рынке. Посмотрим, существует ли корреляция между количеством покупателей и ценой на жилую недвижимость.

Оценка доступности жилья

В работе (Фаерман, Хачатрян 2004) выполнен анализ доступности жилья при различных параметрах ипотечного кредита. Исходным является предположение о том, что распределение граждан по доходам подчиняется логнормальному закону. Если это так, то можно вычислить долю граждан, которые могут позволить себе приобрести жильё в кредит. Какую часть своего дохода граждане могут направлять на обслуживание ипотеки? На момент написания статьи (2004 год) актуальной была оценка в 30%. Соответственно, если известны параметры ипотечного кредита (его сумма, величина процента и срок), можно вычислить минимальный доход, получая который семья может приобрести собственное жильё.

Эта идея использовалась для наблюдения за рынком жилья в период 2010-2015 годы в региональном разрезе. Период ограничивается исключительно доступностью данных, источником которых послужили ЦБ РФ и Росстат. Площадь под кривой распределения граждан по доходам правее предельного уровня как раз определяет доступность жилья (см. рисунок 2.).

Параметры распределения по доходам рассчитаны по коэффициенту фондов и среднему доходу в регионе. Ежемесячный платёж по кредиту рассчитан на основе данных ЦБ РФ. Общий объём выданных кредитов и их количество определяют усреднённый размер займа, а ставка и срок помогают определить платежи по специальной формуле. Предполагая, что средняя российская семья состоит из трёх человек и тратит треть своего заработка на обслуживание ипотеки, можно вычислить предельное значение дохода.

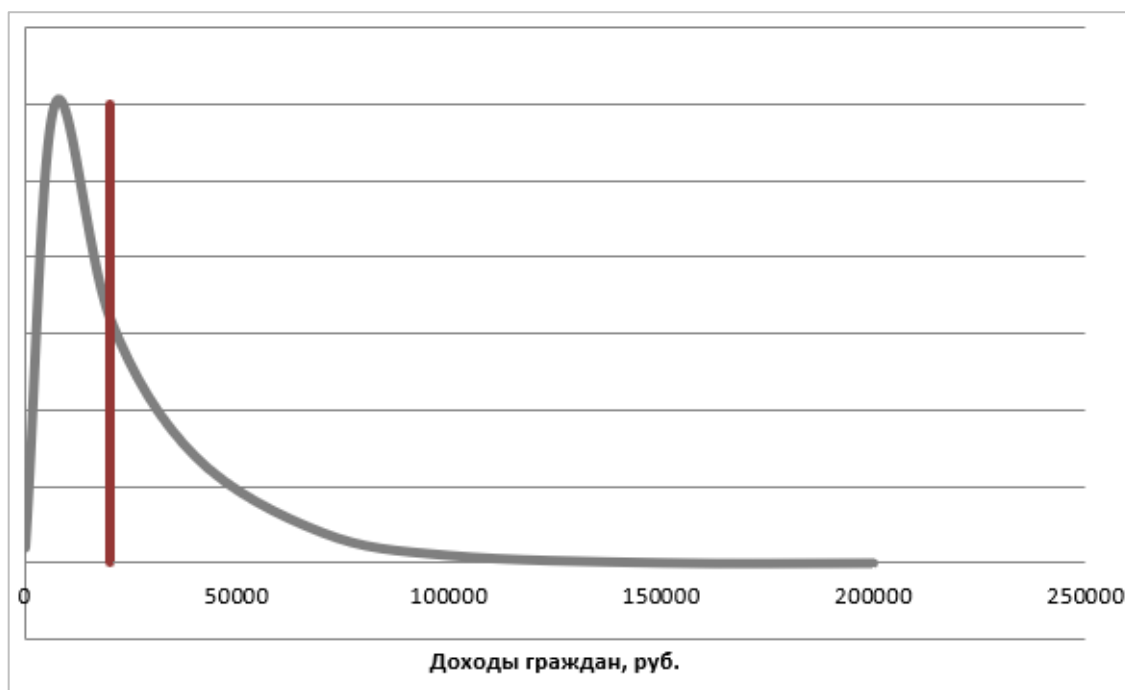


Рисунок 2. Распределение граждан по доходам и доступность жилья

Собранная база включает следующие годовые данные (в скобках перечислены столбцы файла «Динамика доступности по регионам», содержащие значения тех или иных параметров):

- коэффициент фондов (отношение доходов 10% самых богатых граждан к 10% самых бедных) для региона с 2008 по 2016 (Росстат);
- количество выданных кредитов в штуках с 2008 по 2016 (ЦБ РФ);
- объём жилищного кредитования в рублях с 2008 по 2016 (ЦБ РФ);
- средневзвешенный срок жилищного кредитования в месяцах с 2008 по 2016 (ЦБ РФ);
- средневзвешенная ставка по жилищному кредиту в процентах с 2008 по 2016 (ЦБ РФ);
- среднедушевой доход в регионе с 2009 по 2016 (Росстат);
- средняя цена за квадратный метр жилья в регионе на первичном рынке в рублях с 2010 по 2016 (Росстат);
- количество введенного жилья в регионе в квадратных метрах с 2010 по 2016 (Росстат);
- общий жилой фонд в регионе в квадратных метрах с 2010 по 2016 (Росстат);
- количество семей в регионах по итогам переписи 2010 года (Росстат).

Данные по различным показателям оказались достаточно фрагментарными – разные списки лишь частично пересекаются во времени, и общим является лишь период 2010-2015гг.

Количество членов семьи можно установить по сведениям статистики, и расчёт по данным Росстата показывает, что в среднем (по 95% семейных ячеек) семья состоит из 2,95 членов. Треть заработка, направляемого на выплату кредита, соответствует предположению (Фаерман, Хачатрян 2004), но при необходимости величина поправочного коэффициента может быть пересмотрена. Результаты вычислений относятся к 73 регионам и Российской Федерации в целом. Часть регионов оказалась за пределами списка о причине изменения административно-территориального деления в рассматриваемый период – в первом приближении задачи они были отброшены, чтобы отказаться от пересчёта показателей для территориального устройства, сформировавшегося на 2017 год.

Результаты расчётов

Первое, на что следует обратить внимание, – это коэффициент доступности жилья. В одних регионах он меняется в достаточно широком диапазоне, в других – достаточно стабилен, как и в масштабах страны в целом. В течение всего рассматриваемого периода фиксируется число семей в регионе, и, возможно, именно пренебрежение миграцией искажает данные. В масштабах страны видно, что условия ипотеки следуют за доходами населения так, что коэффициент доступности слабо меняется – характерное значения 0,38 с двумя всплесками до 0,41.

Второе, доступность квартир для семей практически не коррелирует с ценой квадратного метра в регионе. Обозначим через V данные о количестве квадратных метров нового жилья в регионе, приходящемся в среднем на одну семью из числа тех, кто может позволить себе приобретение жилья. Обозначим через W количество квадратных метров всей жилой недвижимости региона, разделённое на количество семей региона, способных купить жильё в рассматриваемом периоде. Оказывается, что корреляция V и W с ценой (логарифмом цены) составляет 0,26 (0,33) и 0,32 (0,33), соответственно. Большие значения W показывают, что подавляющее количество недвижимости принадлежит тем домохозяйствам, которые не могут позволить себе улучшить жилищные условия в текущих условиях.

Высокая корреляция цены квадратного метра наблюдается со средним размером жилищного кредита – 0,83, со средним платежом по кредиту – 0,84 и со средним уровнем доходов в регионе – 0,77. Важно отметить, что средняя цена квадратного метра в регионе, уровень доходов и средний размер кредита – фактические данные, в то время как средний платёж по кредиту и коэффициент доступности жилья – расчётные. Вывод о том, что ипотечные продукты стремятся изъять постоянную долю дохода граждан, можно сделать на основе наблюдаемых данных – не расчётных. Он позволяет сохранить в силе предположение о

фиксированной доле ипотечных платежей в структуре доходов – 30% в модельных расчётах.

Предварительные выводы

Модель, адекватно и просто описывающая изменение цен в ответ на сокращение предложения и, вместе с тем, обеспеченная данными, на сегодняшний день отсутствует. Традиционно цены на жильё связывают с доходами населения, но с падением темпов строительства может увеличиться роль других факторов, в частности, доступности жилья для населения.

Учёт коэффициентов миграции может дать положительные результаты, скорректировав показатели доступности жилья в расчёте на семью. Так, в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области – центрах притяжения – наблюдается положительная корреляция (0,63-0,96) между ценой жилья и коэффициентом доступности и отрицательная между ценой жилья и общей жилой площадью на одну семью в регионе (от -0,71 до -0,93). К последнему показателю стоит сделать важную оговорку. Он отражает конкуренцию, поэтому сокращение квадратных метров на семью логично приводит к росту цен. Но общая жилая площадь в регионах на несколько порядков превышает количество новостроек. Поэтому темп выбытия ветхого жилья также может оказывать существенное влияние на рынок недвижимости. Данные о миграции в региональном разрезе публикует Росстат. Источник данных о возрасте жилого фонда не известен.

При наличии данных достаточно перспективным представляется подход, при котором застройщик устанавливает предельную цену с учётом готовности «подождать покупателя». Например, пусть весь рынок моделируется одним застройщиком. Каждый проект реализуется застройщиком 3 года, и портфель недвижимости включает объекты разной степени готовности. Только запущенные проекты продаются со скидкой 20%, квартиры на стадии второго и третьего годов продаются со скидкой 10% и 0%, соответственно. Точные цифры должны быть получены из истории состояния рынка. Идея подхода состоит в том, что цена на рынке формируется за счёт вторичного жилья и новостроек разной степени готовности. Поэтому сокращение предложения новостроек (в результате разорения некоторых застройщиков) приведёт к уменьшению доли предложений со скидкой в общем объёме рынка и, соответственно, росту цены квадратного метра. Собранные данные о кредитах и выявленная корреляция со стоимостью квадратного метра помогут построить догадки об изменении объёмов кредитования и даже о размере процентной ставки. Отметим, что вклад новостроек в

среднюю цену в центральных регионах оказывается значительным – десятки процентов, как показывают рисунки 3 и 4 ниже. Поэтому и колебания цены окажутся заметными.

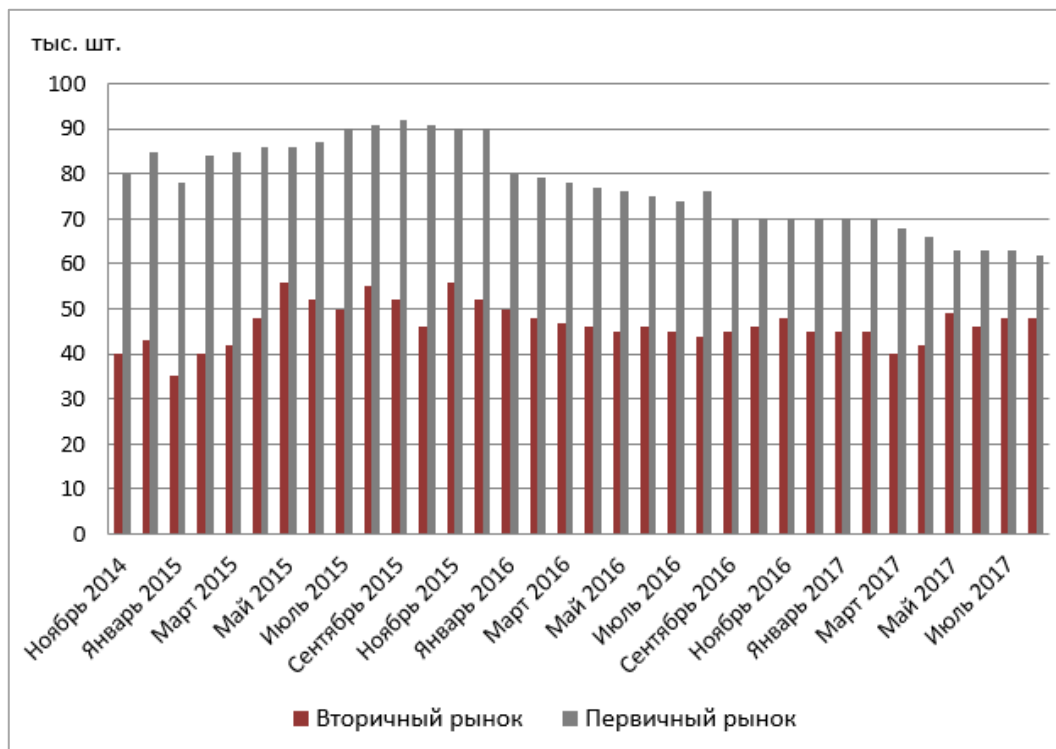


Рисунок 3 Динамика объема предложений квартир на рынке жилья Московской области

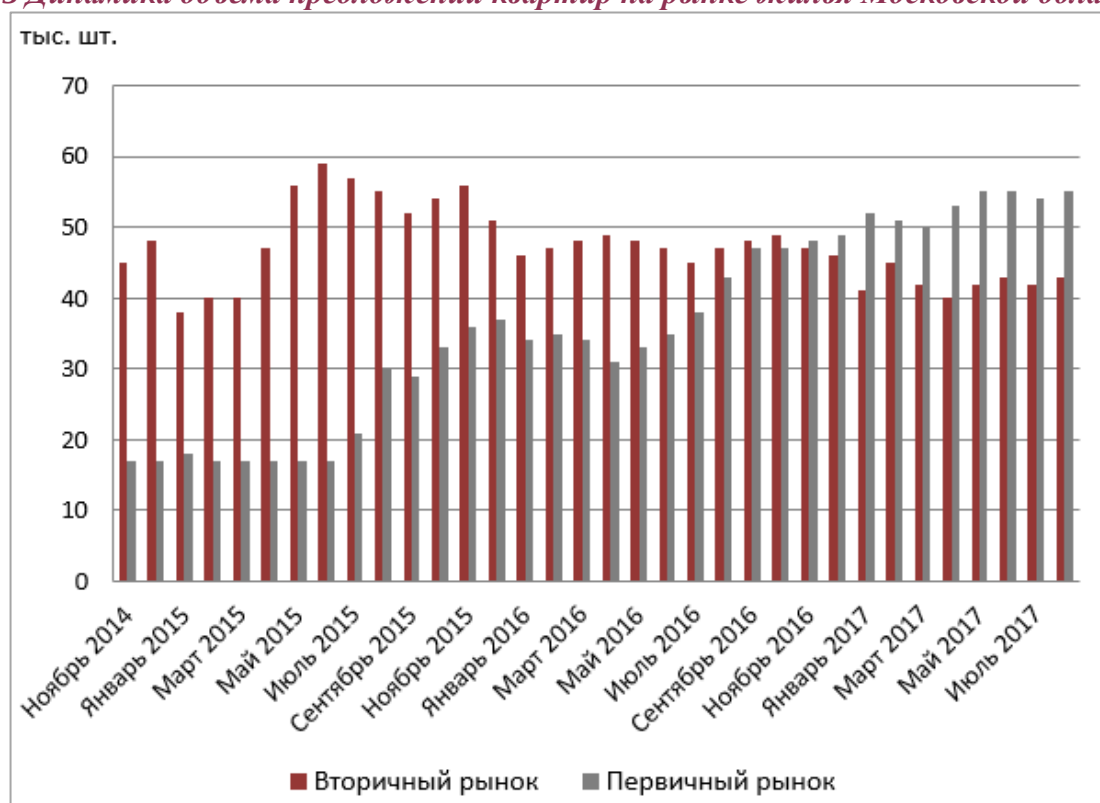


Рисунок 4 Динамика объема предложения квартир на рынке жилья Москвы

Также следует отметить, что до 30% квартир в новостройках приобретается по ДДУ с целью последующей перепродажи или сдачи в аренду (см. 5.5). Часть из них практически сразу поступает на вторичный рынок. Если вычесть эти продажи из данных о продажах на вторичном рынке, то результат окажется еще меньше. Также следует учесть всплеск активности на рынке жилья в связи с ожиданиями изменения схем строительства, снижением ставок по ипотеке и ожиданием повышения цен на жилье. Эксперты говорят о возрастании этой активности примерно в 1,5 раза, но официальной статистики пока нет. Поэтому эти изменения не отражены в рисунках 3 и 4.

2.4. Баланс интересов и возможностей на рынке жилья (модель)

Как было показано в подразделе 2.3., участники строительства на условиях ДДУ получают значительные преимущества по сравнению со другими рассмотренными схемами, что и делает этот принцип строительства привлекательным для подавляющего большинства покупателей квартир и для застройщиков. Исключение составляет относительно немногочисленная, как показано в отчете (Чиркова, Новиков, 2017), группа «обманутых дольщиков». При этом даже внутри группы далеко не все реально обмануты, просто люди сознательно шли на риск ради возможности приобрести жилье по существенно более низкой цене. Тем не менее, вопрос о проблеме «обманутых дольщиков» стоит очень остро, а потому к нему стоит вернуться и рассмотреть различные интересы, а также их возможный баланс.

Интересы государства

Среди очевидных интересов государства можно выделить, как минимум, два. Во-первых, это отсутствие социальной напряженности, во-вторых, собираемость налогов. Как можно видеть даже при поверхностном анализе, оба они плохо коррелируют с самим фактом существования института долевого строительства. Рассмотрим их чуть подробнее.

Выше уже говорилось о том, что долевое строительство по самой своей сути предполагает риск, так как дольщик считается инвестором и несет риск как любой инвестор. Это касается и возможности разорения застройщика, и возможности обмана. В бизнесе инвестора тоже могут обмануть, он вправе обращаться к государству за защитой, но не требовать от государства возврата потерянных средств. Те же принципы должны распространяться и на дольщиков, однако не все дольщики это понимают. Более того, им невыгодно это понимать, когда они оказываются без квартиры и без вложенных средств. А потому какой-то процент

дольщиков в любом случае будет попадать в ситуацию, когда можно объявлять себя «обманутыми дольщиками», привлекать внимание прессы и создавать социальную напряженность.

Будучи инвесторами, благополучные (не обманутые) дольщики приобретают квартиру без налога на добавленную стоимость (НДС). В принципе это может быть причиной снижения налоговых поступлений по сравнению с поступлениями при продаже готовых квартир. Важно в данном случае то, что низкая цена квартиры для дольщика имеет обратную сторону – собираемость НДС при долевом строительстве заведомо ниже, чем при проектном.

Таким образом, у государства есть, как минимум, два интереса, объективно подталкивающих к переходу от долевого строительства к проектному. Однако возможные потери собираемости НДС не обсуждаются в публичных дискуссиях, по всей видимости, дело совсем не в них, а в политическом аспекте проблемы «обманутых дольщиков»

Интересы покупателей квартир

Как уже говорилось выше, приобретение жилья на условиях ДДУ обходится, примерно, на 20% дешевле, чем покупка готового жилья. При этом для многих реальной альтернативой может быть только ипотека, поскольку накопить нужную сумму на депозитах они не в состоянии. Но ипотека оборачивается, в конечном счете, в гораздо большую сумму. Учитывая, что обманутые дольщики составляют не более 2,5% от числа лиц, приобретающих квартиры в условиях ДДУ, можно с уверенностью сказать, что потенциальные покупатели жилья в целом заинтересованы в сохранении института долевого строительства, причем именно в современном виде, то есть без замораживания средств на эскроу счетах.

Найти такую схему проектного финансирования при строительстве жилья, при которой покупатели оказались бы в выигрыше по сравнению с долевым строительством, скорее всего, просто невозможно. В частности, это связано с правилами начисления и уплаты НДС. Можно лишь поискать такую схему, при которой их потери будут не так заметны.

Интересы застройщиков

Рассматривать всех застройщиков как однородную группу не вполне правомерно, в том числе, по причине их разной величины, наличия собственных средств и т.д. Есть определенные основания полагать, что от мер, вводимых законом № 218-ФЗ, в наибольшей степени пострадают очень крупные и, наоборот, мелкие застройщики. В результате средние по размеру застройщики могут даже

выиграть. Часть застройщиков, особенно мелких, уйдет с рынка, цены жилья возрастут. А средние по размеру застройщики имеют шанс сохранить свои объемы строительства, но уже в условиях более высоких цен. Сколь велика прослойка таких ожидаемых бенефициаров – вопрос, на который можно ответить после соответствующих расчетов.

Для оценки финансовых последствий действия поправок в №214-ФЗ построена финансовая модель. Для создания модели изучена доступная информация о финансовом положении организаций застройщиков, определены основные макроэкономические и отраслевые тренды, проанализирован сектор банковских услуг, используемый строителями, также выбран подход по прогнозированию аналогичных показателей в будущем. В основе расчетов лежат данные балансовых отчетов, отчета о прибылях и убытков, движения денежных средств застройщиков.

Разработка финансовой модели осуществляется на основании принципов необходимости и достаточности. В качестве необходимого условия для моделирования принимается финансовая модель, которая дает количественную оценку финансовых показателей строительных компаний на основании рассматриваемых сценариев и сделанных допущений. В части принципа достаточности принимается требование к источникам информации – это полнота и структура имеющихся данных.

Следует заметить, что большинство классических моделей финансового моделирования, например, модель Finplan Уорена-Шелтона (Warren, Shelton), не способна учесть именно те изменения финансовых показателей, которые подразумеваются в рассматриваемых далее сценариях. Более того, допущения самих моделей, в том числе, вышеуказанной Finplan, существенно противоречат принципам функционирования компаний строительного сегмента. По этим и ряду других причин, разрабатывалась финансовая модель специализированную исключительно под задачи проекта.

Особенности сценария изменений финансов компании можно охарактеризовать как волатильность выручки (снижение спроса, рост цены квадратного метра, снижения рисков проектов) и рост долговой нагрузки вследствие необходимости заморозки средств на специальных счетах банков для соответствия законодательным нормам. При этом считаем, что темпы строительства и ввода жилых объектов слабо зависят от изменения финансовых потоков компании, и скорее отражают потребности рынка (спрос, эластичность спроса по цене). Экспертами предполагается, что в части финансовых потоков необходимость заморозки

средств будет компенсирована застройщиками двумя способами 1) доходами, если совокупные остатки на счетах имеют положительное сальдо; 2) привлечением дополнительных кредитных средств от банковского сектора с соответствующими расходами на обслуживание долга, если денег на счетах недостаточно.

Учитывая изложенные выше условия, важно отметить, что различные по объему компании будут вести себя в новых условиях различным образом. Для крупных застройщиков характерен большой портфель строительных проектов, находящийся на разной стадии реализации и осуществляемый в различных городах и населенных пунктах. Возможно также выполнение проектов для различных ценовых сегментов. Крупные застройщики имеют также и особенные условия банковского кредитования – открытые кредитные линии, льготные ставки процентов. Эти особенности учитываются при моделировании баланса компании и отчета о прибылях и убытка.

Средние (по выручке) застройщики реализуют строительные проекты последовательно – один за одним. Причина – ограниченные финансовые ресурсы и не такой активный спрос на квартиры. Как результат – меньшая доходность и рентабельность по сравнению с крупными застройщиками. В связи с этим, оценку влияния новых норм закона на средние компании корректно проводить через определение изменений потоков денежных средств по таким проектам до и после введения поправок № 218-ФЗ.

Малые (по выручке) застройщики почувствуют введение поправок в законодательство наиболее остро ввиду новых требований к уставному капиталу и особенно в связи с низким риск-аппетитом банковского сектора. Малые компании не смогут привлекать дополнительные средства от банков по формальным признакам, либо ставки кредитов, отражающие риски компаний будут запрети-тельно высокими. Так как рентабельность малых компаний и так на уровне, близкой к уровню безубыточности, а резервов (как показал финансовый анализ) нет, де-факто доступ к строительству для этих компаний по № 214-ФЗ будет заблокирован. Соответственно, либо они начнут строить, в основном, по серым схемам, либо станут банкротами.

Интересы банков

Банки и, прежде всего, уполномоченные банки относятся к числу потенциальных бенефициаров. Понятие уполномоченного банка вводится законом № 218-ФЗ. Список уполномоченных банков включает крупные банки с государственным участием. Им предоставляются широкие полномочия.

В частности, уполномоченные банки аккумулируют на счетах эскроу значительные средства дольщиков и застройщиков, но при этом не платят процентов по вкладам. Вопрос о том, будут ли банки пользоваться этими деньгами или нет, не так прост. Теоретически этого не должно быть, но с экономической точки зрения это крайне глупо, а потому какие-то возможности наверняка найдутся.

Кроме того, уполномоченные банки имеют все основания рассчитывать на то, что именно к ним будут обращаться нуждающиеся в ипотечных кредитах, а также в других кредитах. Более подробно об этом сказано в разделе 5 настоящего отчета.

Баланс интересов

Баланс интересов можно моделировать как задачу многокритериальной оптимизации, где интересы государства, покупателей жилья, застройщиков и банков будут представлены либо линейными функционалами, либо линейными операторами, поскольку критериев может быть более одного для одной группы. Например, наряду с показателем «собираемый НДС», можно рассматривать какой-то условный показатель, отражающий снижение социальной напряженности. Эти два показателя можно принять в качестве «интересов государства». Интересы приобретателей жилья также можно представить оператором (вектор-функцией), поскольку не вполне корректно выражать одной числовой функцией интересы тех, кто выигрывает в цене, приобретая квартиру, и тех, кто остается без квартиры.

Ограничения оптимизационной задачи определяются, с одной стороны, физической ограниченностью имеющихся ресурсов, с другой стороны, зависимостями, которые можно получить из анализа статистической информации. В частности, это может быть зависимость платежеспособного спроса на жилье от его цены при различных схемах предложения жилья (на условиях ДДУ, в ипотеку и т.д.).

Решение многокритериальной задачи оптимизации можно понимать как полное описание границы Парето, но это – не очень реалистичная задача, если критериев достаточно много. Реально решить несколько задач, фиксируя часть критериев на определенном уровне. Можно оставлять свободными поочередно разные пары критериев и находить границу Парето для этой частной задачи.

2.5. Мультипликативный эффект

Падение объемов жилищного строительства неизбежно скажется на смежных отраслях, поскольку упадет спрос на строительные материалы, электроэнергию, перевозки и другие связанные со строительством продукты или услуги. Ниже

показано как рассчитать мультипликативный эффект в условиях недостатка информации.

Возможные подходы к оценке мультипликативного эффекта

Чтобы оценить масштабы уничтожения стоимости от сокращения жилищного строительства с учетом мультипликативного эффекта, можно воспользоваться готовым мультипликатором или рассчитать такой мультипликатор специально для конкретной отрасли. В том и другом случае придется столкнуться с определенными сложностями, поскольку готовые мультипликаторы рассчитывались разными авторами для очень укрупненных отраслей и для российской экономики в целом, но не для строительной отрасли. Модели межотраслевого баланса (МОБ) также строились разными авторами, а также Росстатом. В них также не выделено строительство жилья. Есть данные Росстата по строительной отрасли в целом до 2015 года включительно (Строительство, 2016), и есть таблицы МОБ от Росстата⁶. В том числе, есть базовые таблицы «затраты-выпуск» за 2011 год, симметричная матрица и матрица полных затрат. Однако в этих таблицах МОБ строительная отрасль не выделена. Таким образом, необходимо переходить от показателей по жилищному строительству к показателям, которые представлены в таблицах. Для этого надо либо разделить затраты на строительство по категориям, которые однозначно относились бы к тем или иным строкам МОБ, либо построить матрицу МОБ, в которой строительная отрасль была бы представлена отдельной строкой.

Использование готового мультипликатора также требует осторожности и определенных усилий по анализу данных. Так, в диссертации (Суворов, 2014) приводятся мультипликаторы в среднем по Российской Федерации и по некоторым очень укрупненным отраслям. Там же приведены примеры применения мультипликаторов для оценки последствий инвестирования в инновационные проекты с различной долей отечественных и импортных материалов и комплектующих. Разумеется, использование импортных материалов и комплектующих уменьшает мультипликатор, следовательно, если их доля больше, чем в среднем по России, то мультипликатор отклоняется от среднего по России вниз, если их доля меньше среднего – то вверх. Этот подход можно применить и в случае инвестирования в строительство жилья. Здесь надо учесть, что доля импортных стройматериалов после 2014 года сократилась почти до нуля при строительстве жилья эконом-класса, оставаясь значительной при строительстве элитного

⁶ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#

жилья. Доля импортного оборудования и строительной техники пока высока. Остальные затраты, связанные со строительством, чисто отечественные. А потому мультипликатор для жилищного строительства в среднем по стране не выше среднего для всей экономике. В диссертации (Суворов, 2014) он равен 3,7. Более подробную картину можно получить, анализируя данные по затратам тех или иных материалов на строительство жилья в различных регионах и рассчитывая для них поправочные коэффициенты.

Самостоятельно рассчитать мультипликаторы на основе МОБ можно и на уровне страны в целом, и на региональном уровне, хотя задача довольно сложна. В том и другом случае схема действий примерно одинаковая.

Сначала надо перевести объем сокращения жилищного строительства в более укрупненный показатель – падение объемов строительства в целом, поскольку этот показатель проще отразить в МОБ. Далее рассчитывается матрица прямых затрат A для страны в целом или конкретного региона, матрица полных затрат получается в виде $B = (E - A)^{-1}$, где E – единичная матрица. Умножая объем падения строительной отрасли на матрицу полных затрат, получаем падение спроса на продукцию других отраслей. Практическая реализация этой простой схемы достаточно сложна, поскольку построение МОБ на основе доступной информации — задача, требующая значительных усилий и изобретательности. На эту тему существует обширная литература.

Межотраслевые балансы на протяжении нескольких десятков лет служат одним из основных инструментов прогнозирования и анализа экономического развития страны в регионально-отраслевом разрезе. Разработкой межотраслевых балансов и их использованием для целей прогнозирования занимался и занимается ряд исследовательских коллективов сначала в СССР, потом в РФ. В настоящее время такие коллективы есть в ЦЭМИ РАН, в Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН, Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, в МГУ. В том числе, на основе таких моделей прогнозируются последствия политических решений (Ивантер и др. 2010). Опыт построения региональных МОБ находит отражение в работах (Саяпова, 2008, Нигматулин и др. 2006).

Модели МОБ и программные комплексы на их основе

Модели МОБ и реализуемые на их основе программные комплексы развиваются в нескольких направлениях.

- детализация анализируемых экономических связей (учет межрегиональных взаимодействий (Саяпова, 2008) или (Leontief and Strout, 1962), влияние

процессов производства продукта на экологию (Hendrickson, Horvath, 1998), дифференциация личного потребления по доходам, месту проживания населения (Batey & Madden, 1983);

- отражение динамики воспроизводственных процессов (Batey & Rose, 1990);
- включение в МОБ системы эконометрических уравнений (Kratena, Zakarias, 2002) и (Шугаль, Ершов, 2008);
- усложнение предположений о моделируемых процессах (изменение цен под влиянием спроса и предложения (Мартынов, Малков, 2002), качества продукции (Позамантир, Тищенко, 2008), оптимизация экономических процессов (Гранберг, Суслов, Суспицы, 2007).

Следует отметить, что практическое использование МОБ затруднено целым рядом обстоятельств. Таблицы «затраты-выпуск» в системе ОКОНХ⁷ до 2003 года включительно публиковались только для России в целом, а с переходом на новую систему классификации ОКВЭД⁸ ситуация еще более усложнилась (Масаскова, Устинова, 2009; Максакова 2009). Только в феврале 2009 г. появилось распоряжение Правительства РФ «О разработке базовых таблиц «затраты-выпуск», и Управление национальных счетов Росстата приступило к выполнению комплекса мероприятий, обеспечивающего построение этих таблиц. В настоящее время таблицы межотраслевого баланса в новой системе статистической отчетности не разрабатываются, а все публикуемые статистические данные сформированы в системе ОКВЭД, что делает невозможным их использование для корректировки прогнозов и аналитических расчетов, выполненных на базе МОБ ОКОНХ. В этой связи построение российских и региональных МОБ в системе ОКВЭД приходится делать на основе неполных и косвенных данных. В решении данной проблемы можно выделить два важных аспекта: 1) разработка моделей и расчетных программ, позволяющих достраивать межотраслевые балансы на основе частично заполненных балансовых форм и сформированных на основе экспертных суждений диапазонов значений искомых показателей, 2) сбор данных и разработка подходов к формированию исходных данных на основе имеющейся косвенной статистической информации.

Компьютерная система прогнозирования на основе МОД

В серии работ, выполненных в ЦЭМИ РАН, представлены результаты исследования по созданию компьютерной системы прогнозирования экономического

⁷ ОКОНХ - Общесоюзный классификатор отраслей народного хозяйства

⁸ ОКВЭД - Общероссийский классификатор видов экономической деятельности

развития на уровне России, регионов и видов деятельности с помощью моделей МОБ. Данная компьютерная система решает следующие задачи:

- 1) построение отчетных проблемно-ориентированных таблиц «затраты-выпуск» с различной детализацией видов деятельности;
- 2) согласование пропорций регионально-отраслевого производства и использования продукции и услуг в условиях неполной информации с учетом различной степени достоверности исходных данных;
- 3) прогнозирование экономического развития в регионально-отраслевом разрезах.

Способом организации компьютерной системы является автоматизированный обмен данных между расчетными программами, написанными на языке Fortran, и табличным редактором MS Excel (Бушанский, Макаrchук, 2004). Такой подход обеспечивает, с одной стороны, быстроту работы системы с задачами большой размерности, а с другой позволяет исследователю использовать при необходимости возможности табличного редактора. Диалоговая система реализована на языке Visual Basic for Applications.

Особенностью данной системы является возможность различных сочетаний используемых подходов, включая матричные методы прогнозирования отраслевых связей, методы построения статических МОБ на основе целевых показателей, итерационные методы построения прогнозных таблиц МОБ. Система открыта для пользователей, позволяя самостоятельно формировать дополнительные математические условия, расширяющие балансовые модели. Используемые в ней модели и методы – естественное продолжение созданных ранее тем же авторским коллективом методов и моделей прогнозирования регионально-отраслевых взаимодействий в системе национальных счетов (Медведев, Онучак, 2004; Бушанский, 2007).

3. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА РЫНКА ЖИЛЬЯ (ФАКТУРА)

В данном разделе мы приводим разнородные данные в систему. Для этого приходится уточнять основные понятия и термины, используемые в экономике строительства, поскольку иначе свести данные воедино трудно.

3.1. Потенциальные инвесторы и покупатели жилья

Процесс строительства является сложным и с позиции технического возведения объекта, и с позиции юридического оформления правоотношений сторон, и с позиции определения экономических выгод и затрат. В строительстве задействовано большое количество организаций – инвесторов, заказчиков, застройщиков, проектировщиков, подрядчиков, производителей и поставщиков строительных материалов, а также строительной техники и оборудования. Отношения между этими организациями, во многом, отрегулированы и скоординированы законодательством. Для проведения корректного экономического анализа необходимо уточнять основные терминологические и функциональные различия между участниками строительной деятельности.

Ключевой фигурой здесь является инвестор, на чьи финансовые средства осуществляется строительство. Понятие инвестора дается в п. 2 ст. 4 Федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [39-ФЗ]. В общем смысле это лицо, осуществляющее капитальные вложения. В этом же законе (ст. 1) дается определение инвестиционной деятельности и капитальных вложений:

- «инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».
- «капитальные вложения – инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты»;

Инвестор финансирует стройку и по ее окончании получает в собственность объект капитального строительства. Для долевого строительства инвесторами выступают дольщики, а вкладываемые ими средства считаются инвестициями (капитальными

вложениями) или средствами целевого финансирования⁹. У дольщиков, которые финансируют объекты долевого строительства – жилое или нежилое помещение в многоквартирном доме, возникает право собственности на это помещение по окончании строительства. С экономической точки зрения долевое строительство представляет собой совокупность отношений, позволяющих застройщику привлекать денежные средства лиц. Для застройщиков – это возможность получения прибыли по итогам строительства. Для инвесторов – это возможность приобретения недвижимости на более выгодных условиях по сравнению с покупкой готовых объектов, так как в процессе строительства стоимость объектов растет.

Долевое строительство появилось в середине 90-х годов. Долгое время такая форма отношений между строителями и другими участниками рынка не была регламентирована какими-либо законодательными или нормативными актами. Главной причиной появления долевого строительства была необходимость привлечения финансирования, минуя банки, так как банковское кредитование в тот период было дорогостоящим¹⁰. Более того, банки отказывались участвовать в кредитовании по причине того, что строительство квартир было труднопредсказуемым, а потому высоко рискованным мероприятием. Банки отказывались (или неохотно и за большое вознаграждение соглашались) кредитовать самих застройщиков. Точно так же банки отказывались выдавать ипотечные кредиты гражданам под стройку. Причина в обоих случаях одна – такие кредиты были ничем не обеспечены. Со стороны застройщиков основная проблема – отсутствие определенности с получением различной правоустанавливающей и разрешающей строительством документации. Проблема с гражданами – отсутствие объекта залога, так как договор между застройщиком и гражданином не закрепляет за последним право на жилье. Фактически такой договор лишь дает ему право требовать с застройщика квартиру, после того, как она будет построена. Таким образом, гражданин, в случае, если бы банк был согласен дать кредит на строительство жилья, передавал бы свое право требования готового объекта, а вовсе не понятный и осязаемый материальный актив.

⁹ Средства, полученные от дольщиков в качестве целевого финансирования строительства жилого дома, независимо от способа осуществления строительства (подрядного или хозяйственного) являются именно инвестициями, а не авансами за реализацию работ. (См. например, Постановления ФАС Западно-Сибирского округа от 24.09.2010 N А45-28551/2009, Северо-Западного округа от 23.09.2008 N А56-16478/2007 и Северо-Кавказского округа от 25.09.2008 N Ф08-5777/2008).

¹⁰ Об этом, например, написано в статье Ксения Юркина. В Ленобласти придумали строительную «упрощенку» // РБК, 02 НОЯ, 2017. https://www.rbc.ru/spb_sz/02/11/2017/59fb0b3b9a794711ff130a7d

Со временем строительные компании росли, становились крупнее, им требовались большие инвестиции в новые, более масштабные проекты, и одними накоплениями граждан было не обойтись. Было необходимо задействовать ресурсы банков, так как низкая платежеспособность покупателей заключается не только в малых доходах, но и в недоступности заемных средств. Кроме того, необходимо было как-то решать проблемы с мошенниками и тем самым стимулировать граждан брать ипотечные кредиты и самостоятельно обеспечивать себя жильем. В 1999 году появился Федеральный закон об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений (№39-ФЗ). Проблем с мошенниками закон не решал, также он не решал проблем банкротства добросовестных застройщиков, но появился институт ипотечного кредитования, и это существенным образом преобразовало рынок жилья. В приведенной ниже таблице 5, составленной на основании информации Росстата¹¹, в 2004 году инвестиции в жилье составляли 340,8 млрд. руб. В 2007 году – уже 876,3 млрд. руб. В таблице 6 представлены данные ЦБ РФ по выданным ипотечным кредитам. Ипотечное кредитование включает в том числе и вторичный рынок. Информация приводится для того, чтобы показать, что увеличивается число граждан, решающих свои жилищные проблемы самостоятельно.

Таблица 5 Инвестиции в строительство жилья

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Инвестиции в жилье, млрд. руб	275,8	340,8	434,2	557,2	876,3	1193,8	1036,9	1111,7	1395,6	1533,7	1681,5	2014,4	2172,8	2170,4

Таблица 6. Информация по выданным ипотечным кредитам¹²

Наименование показателя	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Количество предоставленных ипотечных кредитов, тыс.	332	128	298	521	689	823	1 012	699	856
Объем предоставленных кредитов, млрд. руб.	560	142	364	697	1 014	1 339	1 753	1 158	1 472

Недостатки законодательного регулирования инвестиций в строительство привели к большим злоупотреблениям со стороны недобросовестных застройщиков. Появилась проблема «обманутых дольщиков». В результате был принят Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...» (далее – Закон №214-ФЗ). Основным принцип этого закона – защита граждан, вкладывающих денежные средства в покупку жилья. Озвучивался еще один тезис.

¹¹ Росстат. Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по видам основных фондов, 2017 год // www.gks.ru

¹² <https://fedstat.ru/indicator/42883#>

Активное кредитование приобретения жилья в новостройках является показателем низких рисков незавершения строительства в установленные сроки, стабильности финансового положения застройщика и снижения популярности серых схем привлечения средств дольщиков (Чугунова, 2010)

С принятием закона № 214-ФЗ должны были быть устранены проблемы, связанные со строительством объектов недвижимости. Закон с самого начала возлагал большой круг обязанностей на застройщика, а в дальнейшем постоянно ужесточался (см. 5.1.). Существующие нормы во многом исключают возможность совершения мошеннических действий в отношении граждан по привлечению их денежных средств на строительство мнимых, не существующих объектов. Кроме того, обязательная регистрация в письменной форме договоров долевого участия исключает также и возможность осуществления «двойных» продаж жилых помещений. Тем не менее, проблема «обманутых дольщиков» существует.

Часть этой проблемы лежит не в плоскости действия мошенников, а в экономических просчетах и неблагоприятной экономической конъюнктуре. Сам по себе договор долевого участия не гарантирует приобретателю, что дом будет построен в полном объеме и в срок. Однако он гарантирует правомочность и прозрачность деятельности застройщика. Если застройщик реализует квартиры по ДДУ, значит, у него уже полностью разработана проектная документация, документация прошла государственную экспертизу, право застройщика на земельный участок подтверждено, и у него уже есть разрешение на строительство. Кроме того, ДДУ гарантирует дольщику возможность расторжения договора в одностороннем порядке и возврат денежных средств, которые он внес в оплату доли участия в строительстве, и получение неустойки.

Для ответа на вопрос о причине появления «обманутых дольщиков», необходимо сопоставить статистику из отчетов Росреестра по сданным квартирам по ДДУ и сравнить со статистикой Росстата по количеству вводимого жилья. Эти показатели характеризуют динамику сделок на первичном рынке и свидетельствуют о том, что примерно половина построенных квартир финансируется не по договорам долевого участия. Аналогичные выводы были сделаны в статье адвоката Н. Патрусева (Патрусев, 2009)]

«по самым примерным подсчетам, более половины (а по некоторым источникам 80 - 90%) жилья как в Москве, так и в других регионах приобретается у застройщиков по различного рода договорам, не являющимся договорами участия в долевом строительстве».

Как видим, с 2009 года существенных изменений в практике применения различных «серых» схем не произошло.

Таблица 7. Информацию по регистрации построенных квартир

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Зарегистрировано договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов, шт. (Росреестр)	366 717	440 174	743 606	557 056	574 015
Передано квартир дольщикам, шт. (Росреестр)	267 388	353 315	505 964	716 454	578 486
Зарегистрировано прав собственности застройщика, шт. (Росреестр)	9 611	10 190	13 243	12 781	10 462
Количество построенных квартир, шт. (Росстат) ¹³	838 029	929 371	1 124 446	1 195 042	1 167 142

Согласно гражданскому законодательству допустимы и другие типы договоров, которые можно использовать для привлечения средств. Правда, они регулируют совсем другие отношения, например, отношения кредитора и заемщика или отношения генерального инвестора и соинвесторов. Поэтому действующие ограничения закона № 214-ФЗ, какими бы они ни были продуманными и строгими, не могут спасти рынок от проблемы обманутых дольщиков. Серые схемы привлечения средств населения остаются актуальными в настоящее время и, вероятно, останутся таковыми и в будущем.

Для защиты интересов дольщиков в законе № 214-ФЗ были записаны условия, согласно которым привлекать деньги граждан можно только на этапе, когда куплен или арендован земельный участок под строительство, имеется вся разрешительная и проектная документация. В связи с этим застройщику необходимо иметь достаточное количество денежных средств еще до момента привлечения дольщиков. Н. Патрусов в своей статье пишет:

За поименованным в Законе коротким перечнем требований, необходимых для начала строительства и привлечения денежных средств, скрывается, по существу, чуть ли не половина всей работы застройщика. Непосредственное возведение строения при современном развитии техники осуществляется в короткие сроки, тогда как оформление технической документации, а также процедура получения различных согласований и разрешения на строительство в компетентных организациях занимают довольно много времени и требуют от застройщика немалых финансовых затрат.

И далее делает вывод:

Как показала правоприменительная практика, при принятии рассматриваемого Закона законодателем не был соблюден баланс интересов застройщика и участников долевого строительства. Закон № 214-ФЗ явно направлен на защиту интересов участников долевого строительства без учета объективных реалий, связанных со сроками подготовки к строительству - получением необходимых разрешений и согласований, что и привело застройщиков к поискам различных схем в обход указанного Закона.

¹³ <https://fedstat.ru/indicator/33738>

3.2. Эластичность спроса на рынке жилья

В подразделе 2.3. описывалась методика, в соответствии с которой можно оценить количество потенциальных покупателей на рынке недвижимости в зависимости от значения социально-экономических показателей. Как и в (Фаерман, Хачатрян, 2004), примем, что распределение работников по доходам подчиняется логарифмически нормальному закону распределения:

$$x = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma v} \exp[-0,5(\mu - \ln v)^2], \quad (3.1)$$

где x – плотность распределения работников в зависимости от дохода, v , μ и σ – параметры распределения. Дальнейшие расчёты оперируют именно количеством тех, кто, согласно статистическому ведомству, считался занятым в отчётном году, а не семейными ячейками, как это было в цитируемой статье. Причина состоит в искажениях, которые могут возникнуть из-за рассмотрения семейных ячеек. Во-первых, их количество публикуется по результатам переписи населения (последняя состоялась в 2010 году), и рассмотрение в динамике не позволит выявить ту долю вариации расчётных показателей, которые связаны с количеством покупателей. Во-вторых, сужение фокуса до одних лишь семейных ячеек оставляет за рамками ту часть спроса, которую формируют молодые люди в активном трудоспособном возрасте 25-35 лет, но не состоящие в браке. На основе публикации Росстата можно сделать вывод, что среднее количество человек в семейной ячейке составляет 2,96.

Таблица 8. Структура семейных ячеек в Российской Федерации (Росстат)

Наименование показателя	Семейные ячейки, имеющие детей моложе 18 лет	доля семейных ячеек (%)		
		с 1 ребенком	с 2 детьми	с 3 и более детьми
Число семейных ячеек, в том числе	17 555 160	67,4	26,8	5,8
- супружеские пары с детьми	11 813 143	61,1	31,7	7,2
- матери с детьми	5 087 048	80	16,9	3,1
- отцы с детьми	654 969	84	13,7	2,3

Наблюдение о среднем составе семьи позволяет выбрать некоторый коэффициент для перевода данных и последующего сравнения с теми исследователями, кто оценивает спрос в привязке к семейным ячейкам. Таблица 8, помимо прочего, демонстрирует некоторое занижение потенциального спроса: 17,5 млн. семейных ячеек против 75,5 млн. занятых. Привязка к показателю занятого населения, а не общей численности, имеет под собой простое, но разумное предположение, что кредит одобряется лишь тем, кто может продемонстрировать свою платёжеспособность в течение продолжительного времени. Таким образом, именно занятая часть населения претендует на участие в ипотечной программе.

Следующее замечание следует сделать относительно показателя доходов. Использование средней заработной платы влечёт за собой трудности «очистки»

платежей от трансфертов и содержания иждивенцев, для чего отсутствует достаточно данных. Более подходящим является показатель среднедушевых доходов. Во-первых, он уже некоторым образом учитывает то, о чём сказано выше, и, во-вторых, необходимые показатели неравенства населения привязаны именно к доходам, а не заработной плате.

Параметр σ в формуле (3.1) является функцией коэффициента фондов, а параметр μ в каждый момент времени вычисляется по формуле

$$\mu = \ln \bar{v} - \frac{\sigma^2}{2}, \quad (3.2)$$

где $\bar{v}$ – среднедушевой доход.

Ежемесячный платёж для обслуживания жилищного кредита также будем рассчитывать по формуле из (Фаерман, Хачатрян, 2004):

$$P = \frac{D}{12T} \left(1 + r \frac{T+1}{2} \right), \quad (3.3)$$

где D – сумма основного долга (рассчитывается как отношение объёма выданных кредитов к их количеству), T – срок кредитования (в годах), r – процентная ставка.

Для расчёта параметров распределения воспользуемся статистическими данными ЦБ РФ и Росстата, которые резюмируем в таблице 9.

Таблица 9. Данные для построения модели доступности жилья в России¹⁴

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент фондов	16,6	16,2	16,4	16,3	16	15,7	15,7
Кредитов, шт.	392302	587600	739393	878495	1058641	710450	863803
Объём кредитов, млн. руб.	418209	745971	1054073	1385357	1808551	1169240	1481068
Средневзвешенный срок кредитования, мес.	188,7	174,6	176,6	172,9	178,1	175,2	182,2
Средневзвешенная процентная ставка	13,29	11,98	12,32	12,51	12,47	13,36	12,49
Работники, тыс. чел.	75478	75779	75676	75529	75428	76588	76739,3
Безработные, тыс. чел.	5544	4922	4131	4137	3889	4264	4106,5
Среднедушевые доходы, руб.	28173,2	31568	35547,9	39758	40972	46522	30686

Прежде чем перейти к расчётам, необходимо установить границу доходов, которая определяет количество человек, которые потенциально могут позволить себе приобретение жилья. Ранее, в разделе 2.3 уже отмечалось, что стандартным является предположение, согласно которому покупатель жилья тратит на обслуживание кредита около 30% своих доходов. Поэтому в качестве v в формуле (3.1) примем трёхкратный размер ежемесячного платежа, рассчитанного по формуле (3.3). Далее, следует принять во внимание, что для участия в ипотечной программе необходимо не только продемонстрировать свою платёжеспособность, но и обеспечить первоначальный взнос. То есть, помимо доходов, нужно учитывать сбережения.

¹⁴ Данные Росстата и ЦБ РФ

Строго говоря, формула (3.1) должна иметь более сложный вид и представлять совместное распределение населения не только по уровню доходов и по уровню сбережений. Однако данных о совместном распределении населения по уровню доходов и сбережений найти не удалось. Известно, только, что, согласно опросам, выполненным Фондом общественного мнения, лишь 30% россиян имеет хоть какие-то сбережения¹⁵.

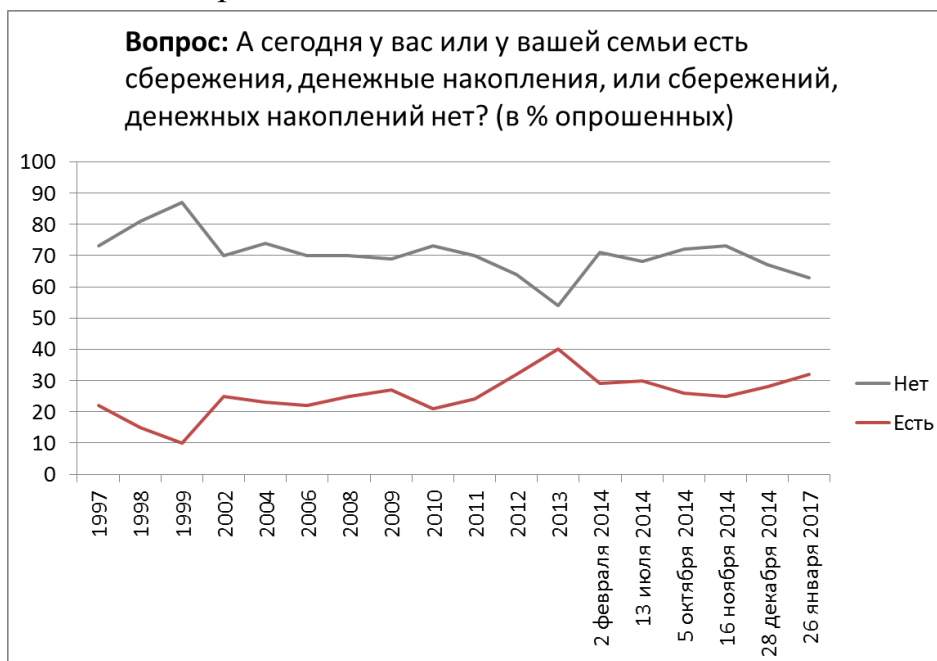


Рисунок 5. Результаты опроса населения о наличии сбережений (ФОМ)

Учёт сбережений в функции плотности распределения, однако, способен создать трудности интерпретации результатов модели. Статистика учитывает валовые сбережения, но об их распределении среди населения остаётся только догадываться. Неравенство по доходам учитывается в статистике через коэффициент фондов, тогда как в случае со сбережениями аналогичный показатель не публикуется. Более того, те, кто имеет накопления, помимо заработной платы получают некоторую доходность на капитал, и неравенство в сбережениях может не коррелировать с коэффициентом фондов. Так, согласно официальной статистике, валовые сбережения росли в период 2010-2016 гг., но в действительности 2015 год ознаменован колоссальным ростом сбережений и таким же впечатляющим падением расходов на приобретение недвижимости.

¹⁵ Данные цитируются по исследованиям «Материальное положение и сбережения: мониторинг» (2015) (<http://fom.ru/Ekonomika/11910>) и «Россияне о пенсионных накоплениях и достойной старости» (2017) (<http://fom.ru/Ekonomika/13177>)

Таблица 10. Фрагмент структуры использования денежных ресурсов на фоне рынка недвижимости¹⁶

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Введено квартир, шт.	714 325	786 808	838 029	929 371	1 124 446	1 195 042	1 174 435
Зарегистрировано договоров участия в долевом строительстве, шт.	269 058	362 931	490 894	611 529	846 753	679 197	701 810
Валовые сбережения, трлн. руб.	12,2	17,7	19,0	18,0	19,8	22,6	23,5
Приобретение недвижимости в структуре использования денежных доходов, %	3,4	4,0	4,3	3,9	4,5	2,9	2,9
Прирост финансовых активов в структуре использования денежных доходов, %	17,3	12,2	10,4	10,8	8,4	15,2	12,8

И это на фоне роста количества вводимого жилья. О причинах выжидательной позиции покупателей можно только догадываться – модель, построенная в соответствии с принятым подходом, не позволит этого отследить и, напротив, прогнозирует увеличение спроса при росте сбережений.

Учёт в модели одних лишь доходов, во-первых, является сформировавшейся практикой. Во-вторых, размер первоначального взноса по ипотеке достигает 10% от стоимости квартиры, и можно ожидать, что именно доход является решающим фактором в решении банка об одобрении кредита конкретному заёмщику. Единственная корректировка на уровень сбережений, принятая в модели, состоит в коэффициенте 0,3 при вычислении общего количества занятых в экономике.

Когда все необходимые замечания сделаны, можно приступить к расчётам потенциального спроса на жильё. Следующая таблица 11 содержит параметры распределения и оценку количества занятых, которые удовлетворяют условиям участия в ипотечной программе.

Таблица 11. Параметры модели для оценки доступности жилья в России

Год	Ежемесячный платёж, руб.	σ	μ	Потенциальное количество покупателей жилья, чел
2010	11 927,97	1,096	9,645	5 169 886
2011	14 043,59	1,087	9,770	4 942 962
2012	15 887,74	1,091	9,883	4 953 425
2013	17 911,12	1,089	9,998	4 897 365
2014	19 066,68	1,082	10,036	4 718 031
2015	19 182,66	1,074	10,171	5 571 954
2016	18 921,18	1,074	9,754	3 233 736

Для сравнения рынка в разные периоды времени удобно перевести денежные показатели в фиксированные цены, а динамику сделок – в относительные показатели. Если учесть стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг, а также дополнить статистику динамикой сделок по ДДУ, можно составить следующую таблицу 12.

¹⁶ Росстат

Таблица 12. Сравнение потенциального спроса на недвижимость с ценой квартиры.

Год	Заключено договоров долевого участия, шт.	Потенциальное количество покупателей жилья, тыс. чел	Цена квартиры на первичном рынке, руб. (в ценах 2010г.)	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата на одного работника, руб. (в ценах 2010)	Отношение данных столбца 3 к данным столбца 2 (показатель у)
1	2	3	4	5	6
2010	269 058	5 169,9	3 938 101	20 952,2	52,0
2011	362 931	4 943,0	3 282 887	24 609,7	73,4
2012	490 894	4 953,4	3 305 129	30 163,1	99,1
2013	611 529	4 897,4	3 074 869	36 717,7	124,9
2014	846 753	4 718,0	2 798 363	44 890,7	179,5
2015	679 197	5 572,0	2 378 714	52 359,3	121,9
2016	701 810	3 233,7	2 219 439	59 886,2	217,0

Данные в столбцах 6 (количество ДДУ на тысячу работников, способных купить жильё) и 4 (цена квартиры в фиксированных ценах) легко ложатся на график. Но для наглядности удобно представить график в логарифмической шкале. Для аппроксимации точек – имеющих наблюдения – используется линейная функция в логарифмическом пространстве или степенная в исходном.

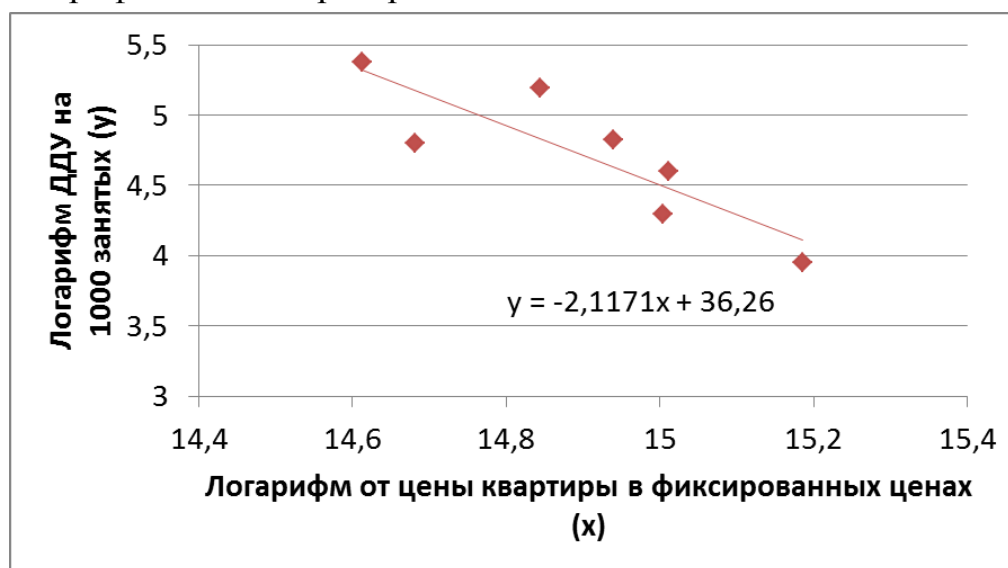


Рисунок 6. Зависимость между количеством сделок и средней ценой квартиры.

На рисунке 6 представлено уравнение, которое позволяет выполнять некоторые оценки. Например, для того чтобы обеспечить заключение 900 000 ДДУ в 2018 году при цене квартиры 2 133 000 рублей в ценах 2010 года потребуется обеспечить соответствующие возможности примерно для 4 млн. занятых. При сохранении текущих темпов развития экономики (и динамики социально-экономических показателей) обеспечение такого показателя ДДУ потребует от банковского сектора обеспечить средний размер кредита на уровне 1,7 млн. рублей при средне-взвешенной ставке 11% и средневзвешенном сроке кредитования 190 месяцев.

3.3. Застройщик и технический заказчик

Привлекать деньги граждан для строительства многоквартирных домов или иных объектов недвижимости можно только по закону № 214-ФЗ¹⁷. Получить разрешение на строительство может только лицо, владеющее землей на праве собственности, аренды или иного пользования. Такое лицо именуется застройщиком.

Существующие нормативные правовые акты содержат несколько определений понятия «застройщик». Эти определения представлены в таблице 13. Помимо них застройщиком также считается некоммерческая организация, созданная в соответствии с Законом Российской Федерации от 15 апреля 1993 года № 4802-1 «О статусе столицы Российской Федерации».

Застройщик (по ГСК РФ) в процессе возведения объекта заключает договор с другой организацией, по которому та финансирует строительство (полностью либо частично), за что после завершения стройки получает в собственность данный объект (или какую-то его часть). В случае с долевым строительством, инвестором выступает не организация, а физическое лицо, дольщик. Соответственно, для целей данной работы будем использовать определение, представленное в 214-ФЗ. Для краткости определим, что застройщик – это юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, имеющее в собственности или на праве аренды, субаренды земельный участок и привлекающее денежные средства дольщиков для строительства (создания) на нем многоквартирных домов и (или) объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения.

Застройщик имеет право на привлечение денежных средств граждан (и организаций) для строительства многоквартирных домов на основании договора участия в долевом строительстве (ч. 2, ст. 3 закона ФЗ-214). Обязательным условием для получения застройщиком права на привлечение денежных средств граждан является наличие у застройщика разрешения на строительство, проектной декларации и документа о госрегистрации застройщиком права собственности на застраиваемый земельный участок, договора аренды или субаренды такого участка.

¹⁷ Это следует из п. 11 Постановления Пленума ВАС РФ N 54. Хотя, как было показано выше, на практике деньги успешно привлекаются и другими схемами, отличными от ДДУ

Таблица 13. Определения термина «застройщик» согласно законодательству РФ

№	Содержание определения	Наименование документа
1	Застройщик - физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке или на земельном участке иного правообладателя (которому при осуществлении бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной (муниципальной) собственности органы государственной власти (государственные органы), Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос», органы управления государственными внебюджетными фондами или органы местного самоуправления передали в случаях, установленных бюджетным законодательством Российской Федерации, на основании соглашений свои полномочия государственного (муниципального) заказчика) строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта. Застройщик вправе передать свои функции, предусмотренные законодательством о градостроительной деятельности, техническому заказчику.	Градостроительный кодекс РФ п. 16 ст. 1 (в ред. Федеральных законов от 28.12.2013 № 418-ФЗ, от 13.07.2015 № 216-ФЗ, от 03.07.2016 № 372-ФЗ)
2	Заказчик (застройщик) - гражданин или юридическое лицо, имеющие намерение осуществить строительство, реконструкцию (далее - строительство) архитектурного объекта, для строительства которого требуется разрешение на строительство, - обязан иметь архитектурный проект, выполненный в соответствии с архитектурно-планировочным заданием.	ч. 1 ст. 3 Федерального закона от 17.11.1995 N 169-ФЗ «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации»
3	Застройщик – это хозяйственное общество: • которое или основное общество которого либо любое из дочерних хозяйственных обществ основного общества имеет опыт (не менее трех лет) участия в строительстве (создании) многоквартирных домов общей площадью не менее десяти тысяч квадратных метров в совокупности, при наличии полученных в порядке, установленном законодательством о градостроительной деятельности, разрешений на ввод в эксплуатацию таких многоквартирных домов в качестве застройщика, и (или) технического заказчика, и (или) генерального подрядчика в соответствии с договором строительного подряда; • которое имеет в собственности или на праве аренды, на праве субаренды либо в предусмотренных Федеральным законом от 24 июля 2008 года № 161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» (далее - Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства»), подпунктом 15 пункта 2 статьи 39.10 Земельного кодекса Российской Федерации случаях на праве безвозмездного пользования земельный участок и привлекает денежные средства участников долевого строительства в соответствии с настоящим Федеральным законом для строительства (создания) на этом земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения, на основании полученного разрешения на строительство; • наименование которого содержит слова «специализированный застройщик».	п. 1 ст. 2 Федерального закона от 30.12.2004 N 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»
4.	Под застройщиками для целей настоящего Положения понимаются предприятия, специализирующиеся на выполнении указанных функций, в частности, предприятия по капитальному строительству в городах, дирекции строящихся предприятий и т.п., а также действующие предприятия, осуществляющие капитальное строительство.	п. 1.4 Положения по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций, утвержденного Письмом Минфина РФ от 30.12.1993 № 160, далее - ПБУ долгосрочных инвестиций

Для осуществления строительства между участниками и застройщиком заключается договор долевого участия в строительстве. Согласно ч. 1 ст. 4 закона № 214-ФЗ застройщик обязуется в предусмотренный договором срок своими силами и (или) с привлечением других лиц построить (создать) многоквартирный дом и (или) иной объект недвижимости и после получения разрешения на ввод

их в эксплуатацию передать соответствующий объект участнику долевого строительства. Иными словами, непосредственно само строительство объекта может осуществляться как силами застройщика, так и с привлечением подрядных организаций. Застройщик может не осуществлять самостоятельно строительные-монтажные работы. При таком способе он будет выступать лишь организатором процесса строительства и получать вознаграждение в соответствии с договором на оказание услуг заказчика.

Передача объекта долевого строительства дольщику, что и является исполнением заключенного договора, разрешена только после получения застройщиком разрешения на ввод объекта в эксплуатацию (ч. 1 ст. 4 закона № 214-ФЗ). Застройщик несет ответственность за ввод в действие в установленные сроки объектов недвижимости, подготовку их к эксплуатации, определение и соблюдение утвержденной сметной стоимости строительства, договорных цен (не допуская необоснованного их превышения), своевременную поставку оборудования, а также оплату выполненных строительными-монтажными работ и поставляемого оборудования.

В статье (Семенихин, 2012) названы следующие основные функции застройщика:

- застройщик определяет и согласовывает с подрядчиком (подрядчиками) при участии проектной и субподрядных организаций договорные цены на строительство объектов;
- застройщик оформляет договоры подряда на капитальное строительство с генеральным подрядчиком (подрядчиками);
- застройщик ведет бухгалтерский, оперативный и статистический учет, составляет и представляет в установленном порядке отчетность по всем видам деятельности и несет ответственность за ее достоверность;
- застройщик производит расчеты со всеми организациями (поставщиками, подрядчиками и др.) по законченным строительством объектам.

Регистрация возникновения права собственности на созданный объект недвижимости производится при предъявлении правоустанавливающих документов на земельный участок и разрешения на ввод в эксплуатацию объекта (п. 1 ст. 25 закона № 122-ФЗ) и (122-ФЗ). Эти документы могут быть выданы только на имя застройщика. Регистрация возникновения права собственности на объект долевого строительства производится на основании приема-передаточного акта и зарегистрированного ранее договора участия в долевом строительстве (п. 5 ст. 25.1 закона № 122-ФЗ). Дольщик, так же, как и застройщик, должен как минимум

дважды посетить Росреестр – для регистрации договора и регистрации права собственности на квартиру.

Правила бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для застройщика устанавливаются уполномоченным органом по контролю и надзору за долевым строительством совместно с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим нормативно-правовое регулирование в области финансов, то есть Минфином России (п. 1, ч. 2, ст. 23, ФЗ-214).

Уже на первом, то есть, начальном этапе строительства по требованиям закона № 214-ФЗ застройщик должен обладать средствами в размере не менее 30% от суммы строительства. Это связано вот с чем:

- Застройщик должен профинансировать покупку или долгосрочную аренду земельного участка, оформить все необходимые документы;
- Получить и оплатить все необходимые документы, разрешающие строительство и проектную документацию, так как в части 1 ст. 3 закона 214-ФЗ установлено, что застройщик вправе привлекать денежные средства дольщиков только после получения разрешения на строительство, опубликования, размещения и (или) предоставления проектной декларации и государственной регистрации застройщиком права собственности (права аренды) на земельный участок, на котором будет строиться многоквартирный жилой дом.
- В соответствии с правилами ФСФР бухгалтерская отчетность застройщика должна соответствовать ряду критериев.

Как видим, в № 214-ФЗ довольно жесткие правила для застройщиков.

В соответствии с п. 7 ст. 51 ГСК РФ застройщик направляет в уполномоченный на выдачу разрешений на строительство орган соответствующее заявление. К данному заявлению прилагается пакет документов, подготовка и получение которых также требуют временных и финансовых затрат. Так, до заключения первого договора участия в долевом строительстве необходимо:

- зарегистрировать право собственности на земельный участок, предоставленный для строительства (создания) объектов недвижимости, в состав которых будут входить объекты долевого строительства или договор аренды такого земельного участка;
- получить в установленном порядке разрешение на строительство;
- опубликовать, разместить и (или) представить, в установленных законом случаях, проектную декларацию (ст. 19-21 Федерального закона № 214-ФЗ).

В связи с этим застройщику необходимо иметь достаточное количество денежных средств еще до того момента, когда он вправе в соответствии с законом

привлекать средства дольщиков по договору участия в долевом строительстве. В данном, не очень длинном, перечне требований, необходимом для начала строительства и привлечения денежных средств, скрывается, по существу, чуть ли не половина всей работы застройщика. Как уже говорилось выше, при современном развитии техники само возведение строений занимает относительно мало времени. Зато оформление технической документации, а также процедура получения различных согласований и разрешения на строительство в компетентных организациях занимают существенно больше времени и требуют от застройщика значительных финансовых затрат.

Для того, чтобы профинансировать начальный (подготовительный) этап строительства, нужно уже иметь достаточно ресурсов. Часть затрат может быть покрыта из собственных средств, а часть затрат, обязательно, из собственных. Например, банки выдают кредит на проект только, если заемщик имеет не менее 30% от необходимой суммы собственных средств. Помимо этого, банки для кредитования требуют, чтобы финансовая отчетность соответствовала определенным требованиям – показателям ликвидности, платежеспособности.

Застройщики многоквартирных домов, заключающие с другими лицами договоры участия в долевом строительстве, согласно требованиям № 214-ФЗ вне зависимости от организационно-правовой формы и финансовых показателей за прошлый год, обязаны ежегодно получать аудиторское заключение. Отсутствие заключения у застройщика может быть признано нарушением состава проектной декларации, а именно неполной информацией о застройщике. Заключение договоров об участии в долевом строительстве, а точнее – привлечение денежных средств дольщиков по договорам, заключенным с нарушением требований Закона об участии в долевом строительстве грозит застройщику административным штрафом от 500 000 до 1 000 000 руб., а его должностным лицам – от 20 000 до 50 000 руб. (ст. 14.28 КоАП РФ). Правда тут страшен не штраф, а прочие возможные неприятности (Николаев, 2016). Так, отсутствие аудиторского заключения может стать препятствием для получения банковского кредита, а также для участия в тендере (например, на покупку или аренду земельного участка).

Помимо этого, показатели финансовой отчетности застройщика должны отвечать также требованиям Положения о нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика (Положение ФСФР). Для застройщиков обязательны к соблюдению следующие нормативы:

А) Норматив обеспеченности обязательств определяется путем деления суммы активов застройщика на сумму его обязательств по договорам участия в

долевом строительстве и не должен быть меньше 1. То есть имеющиеся у застройщика активы, как минимум, должны быть достаточны для выполнения обязательств перед дольщиками. Этот норматив количественно регулирует сохранность средств дольщиков.

Б) Норматив целевого использования средств определяется путем деления суммы активов застройщика, не связанных со строительством, на общую сумму его обязательств, за исключением обязательств по договорам участия в долевом строительстве. Данный норматив должен быть не больше 1. На цели, не связанные со строительством (например, вложение в ценные бумаги), могут пойти только средства, не относящиеся к средствам дольщиков, а все средства по долевному строительству должны строго соответствовать своему назначению. В долевое строительство могут быть вложены и собственные средства застройщика, и кредиты банков, что понижает значение коэффициента и повышает защиту дольщиков от нежелательных последствий. Данный норматив качественно регулирует сохранность средств дольщиков.

В) Норматив безубыточности – количество лет из расчета трех последних лет работы застройщика, по итогам которых у застройщика отсутствовали убытки.

Расчет нормативов производится по балансу в соответствии с Инструкцией (Приказ ФСФР РФ от 30.11.2006 № 06-137/пз-н) о порядке расчета нормативов оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика.

Оценка финансовой устойчивости деятельности застройщика по нормативам обеспеченности обязательств и целевого использования средств осуществляется ежеквартально. Контроль норматива безубыточности в настоящее время не регламентируется. Нарушение установленных нормативов может привести к запрету на привлечение денежных средств дольщиков. В этом случае контролирующий орган вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о приостановлении деятельности застройщика, а в случае грубого или неоднократного их нарушения – с заявлением о ликвидации застройщика (п. 7 ст. 23 закона № 214-ФЗ).

Все это приводит к тому, что организационная структура застройщиков несколько отличается от организационной структуры компаний других областей. Если в других областях с целью улучшений управляемости и контроля активы и обязательства распыляются на несколько компаний и далее компании работают как холдинг, то для застройщиков типично другое – действовать как одно юридическое лицо. В связи с этим, можно делать выводы о ситуации на рынке через анализ финансового положения организаций застройщиков.

Технический заказчик

Согласно ГСК РФ (ст. 1, п. 22) «технический заказчик – это юридическое лицо, которое уполномочено застройщиком и от имени застройщика заключает договоры о выполнении инженерных изысканий, о подготовке проектной документации, о строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов капитального строительства, подготавливает задания на выполнение указанных видов работ, предоставляет лицам, выполняющим инженерные изыскания и (или) осуществляющим подготовку проектной документации, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, материалы и документы, необходимые для выполнения указанных видов работ, утверждает проектную документацию, подписывает документы, необходимые для получения разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию, осуществляет иные функции, предусмотренные законодательством о градостроительной деятельности (далее также – функции технического заказчика). Функции технического заказчика могут выполняться только членом соответственно саморегулируемой организации в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства, за исключением случаев, предусмотренных частью 2.1 статьи 47, частью 4.1 статьи 48, частью 2.2 статьи 52 Кодекса в редакции Федерального закона № 372-ФЗ».

Это объемное определение требует дополнительного пояснения (Васильев, 2017). Технический заказчик – это профессиональный организатор и координатор процесса строительства (реконструкции, капитального ремонта), который:

- заключает договоры о выполнении инженерных изысканий, подготовке проектной документации, выполнении работ по строительству (реконструкции, капитальному ремонту);
- подготавливает задания на выполнение указанных видов работ;
- предоставляет изыскателям и проектировщикам необходимые материалы и документы;
- утверждает проектную документацию;
- подписывает документы, необходимые для получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию;
- осуществляет иные предусмотренные ГСК РФ функции.

Застройщик – это не профессиональный организатор и координатор строительства, а лицо, владеющее земельным участком и обеспечивающее возведение на нем объекта недвижимости (либо его реконструкцию или ремонт) (п. 16 ст. 1

ГСК РФ). Организатором же строительства является технический заказчик. Договор, заключаемый техническим заказчиком с застройщиком в части организации и координации процесса возведения объекта недвижимости (с получения разрешения на строительство и до получения разрешения на ввод), является агентским договором (ст. 1005 ГК РФ). При заключении договора с исполнителями на стройке (например, с генподрядчиком) от своего имени права на принятый результат работ (поставленные материалы и оборудование) и обязанности по их сохранности возникают у технического заказчика (агента), хотя застройщик (принципал) и был указан в договоре (п. 1 ст. 1005 ГК РФ). При заключении договоров от имени застройщика (принципала) права и обязанности при их исполнении возникают непосредственно у застройщика (Николаев, 2016).

Технический заказчик оказывает застройщику услуги, получая за это соответствующее вознаграждение. Как правило, размер такого вознаграждения устанавливается в процентах от стоимости строительства (Васильев, 2017).

Принципиально важно здесь то, что технический заказчик заключает договоры с соответствующими исполнителями от имени застройщика, то есть по заключенным сделкам права и обязанности возникают у застройщика. Такая модель взаимоотношений означает, что технический заказчик не вправе отражать на своем балансе принадлежащие застройщику активы. В связи с этим технический заказчик не использует счет 08 «вложения во внеоборотные активы». Расчеты с третьими лицами за выполненные ими для застройщика работы (оказанные застройщику услуги) отражаются с применением счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Доходом будет являться вознаграждение за выполнение функций технического заказчика. А прочие деньги, полученные от застройщика (например, для расчета с третьими лицами по оказанным услугам или выполненным работам) в составе доходов технического заказчика отражаться не будут, так как подпадают под действие (п.9 ст.270 НК РФ). Поэтому при перечислении этих денежных средств исполнителям у технического заказчика не возникает расходов.

Важно также и то, что при выполнении работ по договору подряда право собственности на результат выполненных работ от субподрядчика к генеральному подрядчику, а от того – к застройщику и далее не передается. Изначально это право (пользования, владения и распоряжения) на все, что создано на строительной площадке, принадлежит застройщику, но оформляется не сразу, а с подписанием акта приемки-сдачи. Для наглядности взаимоотношение между участниками долевого строительства можно показать на схеме (см. рисунок 7).



Рисунок 7. Взаимодействие между участниками долевого строительства

Застройщик выполняет учет источников финансирования капитальных вложений и самих вложений, подрядчик, в свою очередь, учитывает затраты строительства, реализацию строительной продукции и произведенные этапы незавершенных до конца работ. Подрядные организации выполняют комплекс строительно-монтажных работ. Причем организация – генеральный подрядчик ответственен за производство полного комплекса работ на стройплощадке по договору генерального подряда, а субподрядные организации ответственны и производят специализированные виды строительных работ на основе договора с генеральным подрядчиком. Деятельность подрядных организаций и особенности их учета описывать не будем, так как для понимания финансовой ситуации застройщиков это не является первостепенно важным.

Описание финансового состояния застройщиков

В настоящее время финансовая отчетность застройщиков раскрыта в силу требований закона. И как было показано выше, отчетность всех застройщиков в совокупности, может быть проанализирована для выводов о ситуации в отрасли. Это возможно в силу того, что застройщикам (в отличие от организаций других отраслей) невыгодно искажать финансовую отчетность, деля единую организацию на несколько организаций и далее действуя как холдинг. Причины такого положения вещей раскрыты выше.

Правила бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для застройщиков в настоящее время устанавливаются уполномоченным органом по контролю и надзору за долевым строительством совместно с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим нормативно-правовое регулирование в области финансов, то есть, Минфином России (п.1 ч.2 с. 23 ФЗ №214-ФЗ). Если застройщик осуществляет доленое строительство с привлечением специализированного заказчика, то деятельность застройщика заключается в привлечении денежных средств инвесторов – участников долевого строительства, направлении этих средств на финансирование строительства путем перечисления заказчику, а также путем оплаты непосредственно застройщиком отдельных капитальных затрат и передачи законченного объекта долевого строительства его участникам.

В настоящее время нет специального стандарта, регулирующего бухгалтерский учет застройщиков, работающих по ДДУ. Соответственно, нет и единого мнения относительно применения счетов бухгалтерского учета в строительстве многоквартирных жилых домов с привлечением средств дольщиков. ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», принятое взамен ПБУ 2/94, устанавливает особенности порядка формирования в бухгалтерском учете и раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о доходах, расходах и финансовых результатах организациями, выступающими в качестве подрядчиков (субподрядчиков) в договорах строительного подряда, длительность выполнения которых составляет более одного отчетного года (долгосрочный характер) или сроки начала и окончания которых приходятся на разные отчетные годы, но не рассматривает вопросы бухгалтерского учета операций застройщика. Для застройщиков данное Положение не является документом первостепенной важности.

В отсутствие нормативного регулирования бухгалтерского и налогового учета долевого строительства организации вынуждены строить свой учет, основываясь на собственном профессиональном суждении и мнении должностных лиц Министерства финансов РФ и различных специалистов. Вместе с тем, бухгалтерский учет строительства по ДДУ является сложным и зависит от многих обстоятельств и условий. Например, порядок учета выручки от реализации услуг заказчика-застройщика для дольщиков может различаться в зависимости от условий заключенных договоров. Мы в своих расчетах будем использовать наиболее распространенные и типичные представления о том, как должна формироваться бухгалтерская отчетность застройщика.

Некоторые вопросы бухгалтерского учета операций застройщика рассматриваются в ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное

строительство»: указываются объекты бухгалтерского учета по договору на строительство у застройщика; устанавливается порядок расчетов между застройщиком и подрядчиком; устанавливается порядок формирования затрат застройщика на строительство объекта; указывается порядок формирования финансового результата у застройщика по деятельности, связанной со строительством. Однако данный документ можно применять лишь справочно, так как с 01.01.2009 г. ПБУ 2/94 утратило силу. К тому же, это Положение не рассматривает вопросы бухгалтерского учета операций застройщика в условиях, когда действует договор долевого участия. Но, тем не менее, ссылки на этот документ в литературе и даже в решениях судов (в основном, связанных со спорами с налоговыми органами), встречаются.

Влияние на формирование бухгалтерской отчетности оказывает также Письмо Минфина РФ от 29.01.2008 г. № 07-05-06/18 «Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2007 год» в части обязательного раскрытия информации в бухгалтерской отчетности застройщика, осуществляющего строительство с долевым участием. Это письмо устанавливает требования раскрытия информации о финансовом положении застройщика и содержит трактовку некоторых спорных моментов правил бухгалтерского учета.

Для анализа общей ситуации в области финансов при строительстве многоэтажных домов была изучена финансовая отчетность всех застройщиков, работающих по №214-ФЗ. Единый перечень застройщиков, работающих по №214-ФЗ представлен на сайте <https://erzrf.ru/>. Реестр включает в себя полную базу данных застройщиков жилья, осуществляющих в Российской Федерации жилищное строительство с привлечением средств граждан по договорам участия в долевом строительстве. Информация, представленная в реестре, является актуальной, своевременно обновляется и проходит проверку. Единый реестр застройщиков реализуется при поддержке Национального объединения застройщиков жилья.

Информация о финансовой отчетности застройщиков, представленных в реестре, была получена через программный комплекс *СПАРК-interfax*, который, в свою очередь, получает бухгалтерскую отчетность из Росстата. Всего была проанализирована отчетность 3830 организаций. На основании данных, имеющих в *СПАРК-interfax* можно делать выводы об основных показателях экономики строительства и ситуации в строительстве многоэтажных жилых домов в настоящее время. Далее проведенный финансовый анализ можно использовать

для выводов о ситуации в будущем, когда поправки в №214-ФЗ вступят в законную силу и начнут исполняться застройщиками.

Таблица 14 Общая информация о застройщиках в выборке

Наименование показателя	Кол-во организаций, шт.	Процент к общему числу
Всего организаций в выборке:	3830	
- из них действующие	3736	97,55%
- из них недействующие	94	2,45%
- в состоянии банкротства	86	2,24%
- в состоянии ликвидации	82	2,14%
- в состоянии реорганизации	40	1,07%
- из них имеющие задолженность по уплате налогов	401	10,44%
- компании, отсутствующие по юр. адресам, указанных в ФНС	115	3,08%
- юрлица не предоставляющие налоговую отчетность более 1 года	25	0,65%
- юрлица, входящие в реестр недобросовестных поставщиков	6	0,16%
Размер организации		
- крупные (годовая выручка более 2 млрд руб.)	80	2,09%
- средние (годовая выручка 0,8-2 млрд руб.)	106	2,79%
- малые (годовая выручка 0,12-0,8 млрд руб.)	499	13,00%
- микро (годовая выручка менее 0,120 млрд. руб.)	1786	46,61%

Таблица 15 Общая информация о выручке застройщиков в выборке

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка застройщиков в выборке, млрд. руб.	549	619	721	746	786
ВВП России, млрд. руб.	86 044	83 233	79 200	71 017	66 927
Доля выручки застройщиков в ВВП России, %	0,64%	0,74%	0,91%	1,05%	1,17%

Таблица 16 Общая информация о возрасте застройщиков в выборке

№	Возраст строительных организаций в выборке	Кол-во организаций	% к общей сумме
1	от 0 до 1 года	113	2,95%
2	от 1 до 2 лет	240	6,26%
3	от 2 до 3 лет	339	8,85%
4	от 3 до 5 лет	716	18,68%
5	от 5 лет до 10 лет	993	25,91%
6	от 10 лет до 15 лет	739	19,28%
7	от 15 до 20 лет	344	8,98%
8	от 20 до 29 лет	348	9,08%
	Итого:	3 830	100,00%

Таблица 17 Общая информация по организационно-правовым формам организаций в выборке

№	Организационно-правовая форма	Кол-во организаций	№	Организационно-правовая форма	Кол-во организаций
1	Общества с ограниченной ответственностью	3336	15	Федеральные государственные унитарные предприятия	2
2	Непубличные акционерные общества	289	16	Муниципальные казенные предприятия	2
3	Жилищные или жилищно-строительные кооперативы	79	17	Государственные бюджетные учреждения субъектов Российской Федерации	1
4	Публичные акционерные общества	56	18	Казенные предприятия субъектов Российской Федерации	1
5	Муниципальные унитарные предприятия	17	19	Муниципальные бюджетные учреждения	1
6	Фонды	14	20	Некоммерческие партнерства	1
7	Потребительские кооперативы	6	21	Объединения работодателей	1
8	Гаражные и гаражно-строительные кооперативы	3	22	Потребительские общества	1
9	Государственные унитарные предприятия субъектов Российской Федерации	3	23	Товарищества собственников жилья	1
10	Государственные унитарные предприятия субъектов Российской Федерации	3	24	Федеральные государственные казенные учреждения	1
11	Объединения юридических лиц	3	25	Филиалы юридических лиц	1
12	Акционерные общества	3	26	Товарищества на вере (командитные товарищества)	1
13	Федеральные государственные бюджетные учреждения	2	27	Производственные кооперативы	1
14	Представительства юридических лиц	1			
Итого организаций:					3830

В выборке 87% организаций имеют организационно-правовую форму – «общество с ограниченной ответственностью», 7,5% - «непубличное акционерное общество», 2,1% – жилищно-строительные кооперативы, 1,5% - «публичное акционерное общество». Все остальные организации, то есть 70 ед. или 1,8% имеют прочие организационно-правовые формы.

Таблица 18 Общая информация по величине уставного капитала застройщиков в выборке

№	Величина уставного капитала	Кол-во организаций с заданным диапазоном УК	Совокупный размер УК организаций в выборке, руб.
1	УК не сформирован	104	2,72%
2	УК более 10 млрд. руб.	6	0,16%
3	УК от 1 млрд до 10 млрд. руб.	37	0,97%
4	УК от 499,9 млн до 1 млрд руб.	51	1,33%
5	УК от 249,9 млн до 500 млн. руб.	78	2,04%
6	УК от 1 млн. до 249,9 млн. руб.	849	22,17%
7	УК от 500 тыс. руб. до 999,9 тыс. руб.	38	0,99%
8	УК от 250 тыс. руб. до 499,9 тыс. руб.	51	1,33%
9	УК от 100 тыс. руб. до 249,9 тыс. руб.	146	3,81%
10	УК от 11 тыс. руб. до 99 тыс. руб.	609	15,90%
11	УК 10 тыс. руб.	1 818	47,47%
12	УК менее 10 тыс. руб.	43	1,12%
	Итого:	3 830	1,00

Абсолютным лидером по величине уставного капитала является ПАО «ГК ПИК» – 41,2 млрд руб. На 6 организаций приходится 39% совокупной величины уставного капитала – 120 млрд. руб. 48,5% организаций имеют УК равный или менее 10 тыс. руб. И у 2,7% организаций уставный капитал не сформирован (ЖСК и Фонды не должны иметь уставные капиталы). Соответственно, в связи с изменением законодательства минимум половина всех компаний должны будут изменить и величину уставного капитала.

Выручка застройщиков

Долевое строительство в подавляющем большинстве случаев рассматривается как коммерческая деятельность застройщика, направленная на получение им дохода от долевого строительства в виде разницы между суммой средств, полученных от дольщиков, и фактическими затратами по строительству объектов долевого строительства (Дементьев Ю.А, 2008). Для финансирования строительства привлекаются средства инвесторов (дольщиков), а по окончании строительства, жилье передается дольщикам по договорам участия в долевом строительстве. Средства, полученные от дольщиков в качестве целевого финансирования строительства жилого дома, независимо от способа осуществления строительства (подрядного или хозяйственного) являются именно инвестициями, а не авансами за реализацию работ¹⁸.

Договор долевого участия не является договором возмездного оказания услуг, несмотря на то, что застройщик обязуется по заданию участника долевого строительства оказать услуги, совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность, а заказчик обязуется оплатить эти услуги. Также ДДУ не может рассматриваться, как агентский договор, хотя общие черты с агентским договором имеются.

Договор долевого строительства возникает, когда гражданин или организация вносят денежные средства для строительства помещений (жилых или нежилых) и общего имущества в многоквартирных жилых домах (ст. 1 и п. 2 ст. 2 № 214-ФЗ). В договоре участия в долевом строительстве предусматривается цена договора (п. 1 ст. 5 № 214-ФЗ). Это и есть размер денежных средств, подлежащих перечислению застройщику дольщиком. Дольщики перечисляют

¹⁸ Постановления ФАС Западно-Сибирского округа от 24.09.2010 N А45-28551/2009, Северо-Западного округа от 23.09.2008 N А56-16478/2007 и Северо-Кавказского округа от 25.09.2008 N Ф08-5777/2008. Соответственно, денежные средства, перечисленные по ДДУ, в момент их получения и использования не могут рассматриваться как средства, связанные с реализацией товаров (работ, услуг), и не подлежат обложению НДС до ввода строящегося объекта в эксплуатацию.

застройщику средства на строительство в объеме и по графику, предусмотренным условиями договоров. Эти средства застройщик учитывает по кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», ведя при этом аналитический учет полученных средств в разрезе каждого дольщика. По своей сути это задолженность перед дольщиками, подлежащая отражению в составе кредиторской задолженности. Хотя для целей налогового законодательства такие средства включены в состав средств целевого финансирования (пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ). Далее, по окончании строительства, застройщик списывает их за счет средств, полученных от дольщиков¹⁹ (в обычном капитальном строительстве формируется стоимость основного средства).

Налоговый учет долевого строительства строится на том, что средства, полученные от дольщиков, являются средствами целевого финансирования. Соответственно, эти средства не учитываются в качестве доходов для целей налогообложения. Следовательно, и расходование этих средств не является затратами, учитываемыми в качестве налоговых расходов. Для целей налогообложения налогом на прибыль учитываются только доходы (вознаграждение застройщика, включая сумму разницы между средствами, полученными от дольщиков, и расходами на строительство), полученные застройщиком от дольщиков в соответствии с условиями заключенных договоров, а также расходы, связанные с получением этих доходов.

Договор, как правило, считается исполненным с момента передачи дольщику объекта долевого строительства (конечно, если другие пункты Ст. 12 ПБУ 9/99 выполнены). Это может случиться только после получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. Таким образом, для целей бухгалтерского учета доход признается на дату передачи дольщику объекта долевого строительства. Однако организация должна учитывать, что признание дохода по мере передачи дольщикам объектов долевого строительства может растянуться по времени, что затрудняет порядок определения величины доходов и расходов, приходящихся на сумму дохода. На этот случай многие застройщики предусматривают своей учетной политикой дату признания дохода датой получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию.

Сложным моментом в признании выручки является то, что застройщик уполномочен выполнять функции заказчика для дольщиков (то есть, застройщик нанимает подрядчиков и фактически отчитывается за это перед дольщиками). В обычном капитальном строительстве расходы на содержание заказчика

¹⁹ Эта позиция подтверждена, в том числе, Письмом Минфина от 18.05.2006 N 07-05-03/02.

включены в состав прочих капитальных затрат по фактическим расходам. В стройке по ДДУ застройщик является заказчиком не для себя, а для дольщиков. Это значит, что он оказывает дольщикам услуги по выполнению функций заказчика и должен отражать эти расходы через счета учета продаж. В монографии (Дементьев В.В., 2017) рассматривает пример выручки от реализации услуг застройщика (который выступает заказчиком), когда размер выручки не определен условиями договора долевого участия в строительстве:

Учетной политикой застройщика предусмотрено, что при таких условиях доход признается в бухгалтерском учете по окончании строительства как сумма разницы между ценой договора участия в долевом строительстве (инвестиционного договора) и фактическими затратами по строительству доли, передаваемой дольщику (инвестору). Причем рассчитывать сумму дохода необходимо по каждому дольщику (инвестору).

Это обусловлено тем, что на практике нередко ситуации, когда по одним дольщикам (инвесторам) возникает положительный результат между ценой договора и фактическими затратами по строительству, а по другим - отрицательный. Отрицательный результат в этом случае говорит не о полученных застройщиком убытках, а об отсутствии по данному дольщику (инвестору) дохода. Таким образом, общая сумма полученного дохода сложится из сумм полученных положительных разниц по каждому дольщику, по которому такой доход получен». (т.е. не д.б. смешения дохода как выручки и дохода как прибыли. Вместе с тем, могут быть и другие случаи, например, когда размер выручки определен заранее или является процентом от какой-либо величины.

Денежные средства, которые дольщик передает застройщику, не являются платой за услуги, так как они представляют собой плату за часть приобретаемого объекта недвижимости. Доходом застройщика является:

- вознаграждение застройщика, полученное при строительстве объекта;
- экономия от использования средств финансирования строительства (в случае, если условиями договора определено, что эта экономия остается у застройщика, а не возвращается дольщику).

Вознаграждение застройщика может быть фиксированным, а может определяться расчетным путем. Как правило, основное вознаграждение застройщик получает по окончании строительства в виде суммы разницы между ценой договора с дольщиком (инвестором) и фактическими затратами на строительство в части доли, подлежащей передаче дольщикам.

Строительство обычно ведется в течение длительного периода времени. Следовательно, для признания налоговых доходов от такой деятельности

действует требование ст. 271 НК РФ: «По производствам с длительным (более одного налогового периода) технологическим циклом в случае, если условиями заключенных договоров не предусмотрена поэтапная сдача работ (услуг), доход от реализации указанных работ (услуг) распределяется налогоплательщиком самостоятельно в соответствии с принципом формирования расходов по указанным работам (услугам)». Если величину выручки от реализации услуг застройщика до окончания строительства определить в соответствии с условиями заключенных договоров на конец отчетного (налогового) периода не удастся, застройщику рекомендуется предусмотреть учетной политикой порядок определения условной выручки на период строительства (Дементьев, В.В., 2017).

Например, если застройщик экономически может рассчитать величину предполагаемой прибыли, то сумму условного дохода можно определять на конец каждого отчетного периода как величину фактических расходов на содержание застройщика (включая расходы, связанные с оказанием услуг дольщикам - реклама, услуги посредников и т.д.) плюс доля предполагаемой прибыли, приходящаяся на данный отчетный период. Если застройщик, согласно экономическим расчетам, не получает прибыли от долевого строительства, то сумму условного дохода можно определять на конец отчетного периода в размере фактических расходов на содержание застройщика. Финансовый результат для целей налогообложения налогом на прибыль в этом случае нулевой.

Теперь рассмотрим выручку, которую получили организации застройщиков, участвующих в выборке. Еще раз отмечаем, что выручка состоит исключительно из вознаграждения застройщиков и не включает суммы, которые передаются техническому заказчику и подрядчикам.

Таблица 19 Общая информация по распределению выручки застройщиков в выборке за 2016 год

№	Совокупная выручка организаций в выборке за 2016 год	Кол-во организаций	% к общему кол-ву организаций
1	свыше 20 млрд. руб.	4	0,10%
2	от 5 до 15 млрд. руб.	22	0,58%
3	от 1 до 4,99 млрд. руб.	128	3,35%
4	от 0,5 млрд до 0,99 млрд. руб.	118	3,08%
5	от 0,25 млрд до 0,49 млрд. руб.	170	4,44%
6	от 0,01 млрд до 0,24 млрд. руб.	1 168	30,54%
7	менее 0,01 млрд. руб.	2220	57,96%
	в том числе из них получили «0» выручку	1362	35,56%
	Итого:	3 830	100,00%

Абсолютные лидеры по выручке – АО ПИК-регион – 24,5 млрд. руб., АО ДСК Автобан – 22,8 млрд. руб., АО Эталон-Ленспецсму – 20,9 млрд. руб. Три лидера имеют в совокупности 68 млрд. руб. и занимают примерно 8,68% по выручке всего рынка. Как видно из таблицы, подавляющее большинство

застройщиков из списка Единого реестра застройщиков, имеют выручку за 2016 год ниже 10 млн. руб. Соответственно, активно работающих на рынке в 2016 году всего 442 застройщика.

Таблица 20 Общая информация по распределению выручки застройщиков в выборке за 5 лет

№	Совокупная выручка организаций в выборке за 5 лет	Кол-во организаций	% к общему кол-ву организаций в выборке
1	свыше 100 млрд. руб.	1	0,03%
2	от 50 до 100 млрд. руб.	9	0,23%
3	от 25 до 49,9 млрд. руб.	11	0,29%
4	от 1 млрд до 24,9 млрд. руб.	422	11,02%
5	от 0,5 млрд до 0,998 млрд. руб.	228	5,95%
6	от 0,25 млрд до 0,499 млрд. руб.	253	6,61%
7	от 0,01 млрд до 0,249 млрд. руб.	1 275	33,29%
8	менее 0,01 млрд. руб.	1 631	42,58%
	из них получили «0» выручку за 5 лет	919	23,99%
	Итого:	3 830	100,00%

Строительные организации за 5 лет получили 3,42 трлн. руб. выручки. Из данной величины 177,8 млрд. пришлось на СУ-155, банкрота к настоящему времени. 707,8 млрд, то есть, 21% от всей выручки на девять компаний лидеров: ПАО ГК ПИК, АО Эталон Ленспецсму, АО «ДСК «Автобан», АО «Интеко», ООО «Мортон-РСО», ФГУП «ГВСУ №6», ФГУП «ГВСУ №8». 1631 организация получили либо нулевую выручку, либо выручку менее 10 млн. руб. Соответственно, можно считать, что на рынке присутствуют 924 застройщика, то есть, 24% от заявленных в Едином реестре застройщиков.

Таблица 21 Общая информация по величине выручки организаций в выборке по федеральный округам

Федеральные округа России	Кол-во организаций в выборке	Выручка в 2012, млрд. руб.	Выручка в 2013, млрд. руб.	Выручка в 2014, млрд. руб.	Выручка в 2015, млрд. руб.	Выручка в 2016, млрд. руб.	Итого, по совокупности выручки за 5 лет, млрд. руб.
Центральный федеральный округ	461	49,92	58,59	80,17	102,35	131,78	422,82
Северо-Западный федеральный округ	956	251,24	259,95	316,16	296,31	325,78	1 449,43
Южный федеральный округ	503	26,80	38,44	39,10	41,93	43,17	189,44
Северо-Кавказский федеральный округ	111	2,25	1,93	2,31	3,36	5,04	14,89
Приволжский федеральный округ	938	86,96	97,87	118,74	123,88	116,86	544,30
Уральский федеральный округ	208	42,46	55,18	54,07	65,11	70,33	287,16
Сибирский федеральный округ	515	52,92	60,20	64,10	65,84	61,76	304,82
Дальневосточный федеральный округ	143	37,83	47,70	46,98	47,53	31,44	211,48
Итого, млрд. руб.:	3 221	521,34	579,49	680,23	701,01	786,15	3 220,01

Таблица позволяет сделать выводы о том, что большинство компаний сосредоточено в Северо-Западном федеральном округе. Там же была получена максимальная выручка за минувшие 5 лет. Наименьшая выручка и наименьшее кол-во

строительных компаний в Северо-Кавказском федеральном округе и Дальневосточном федеральном округе. Соответственно, при изменении законодательства эти регионы могут завершить строительство многоквартирных домов по договорам долевого участия. Крупных игроков в данных регионах не представлено.

Важно также и то, что 503 организации-застройщика вели строительство (как минимум) в двух и более городах и населенных пунктах. То есть, имеет минимум 2 объекта каждый второй застройщик. При сокращении масштабов строительства показатели рентабельности также сократятся, так как «экономический эффект масштаба», когда удается сокращать постоянные издержки на единицу продукции за счет большого объема, также перестанет работать.

Таблица 22 Общая информация по вводу жилья застройщиками по федеральным округам

Федеральные округа России	Кол-во организаций в выборке	Выручка за 5 лет, млрд. руб.	Строится жилья, кв.м.	Сдано жилья в 2016 году	Сдано жилья в 2017 году (3 квартала)
Центральный федеральный округ	461	423	34 358 586	11 089 047	9 345 411
Северо-Западный федеральный округ	956	1 449	45 480 394	12 179 965	7 872 894
Южный федеральный округ	503	189	170 649	3 191 935	2 264 451
Северо-Кавказский федеральный округ	111	15	2 918 211	4 926 400	2 082 000
Приволжский федеральный округ	938	544	16 656 974	5 892 931	3 172 827
Уральский федеральный округ	208	287	2 974 109	1 097 332	606 043
Сибирский федеральный округ	515	305	10 154 325	3 513 731	1 435 042
Дальневосточный федеральный округ	143	211	2 310 092	542 328	211 094
Итого, млрд. руб.:	3 221	3 220	115 023 340	42 433 669	26 89 762

Себестоимость строительства для застройщиков

Для того, чтобы иметь представление о рентабельности строительства, следует проанализировать себестоимость строительства и сопоставить с выручкой и прибылью. В данном случае анализируются бухгалтерские балансы застройщиков. Соответственно, в себестоимость входят затраты на строительство, вознаграждение подрядных организаций, покупка земельного участка и прочее. В целом по отрасли доля себестоимости в выручке около 75%. Доля прибыли от продаж в выручке 17%.

Таблица 23 Показатели себестоимости и прибыли у застройщиков

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, млрд. руб.	549,46	618,75	720,76	745,75	785,83
Себестоимость, млрд. руб.	436,17	482,91	550,04	539,18	547,70
Доля себестоимости в выручке, %	79,38%	78,05%	76,31%	72,30%	69,70%
Прибыль, млрд. руб.	78,25	92,96	113,88	142,83	162,96
Доля прибыли в выручке, %	14,24%	15,02%	15,80%	19,15%	20,74%

Наиболее важный показатель в данной таблице – это доля прибыли от продаж в выручке или рентабельность продаж. Показатель считается по бухгалтерской отчетности, мы видим, что он довольно низкий. У лидеров отрасли доля себестоимости в прибыли и доля прибыли в выручке снижается.

Таблица 24 Показатели себестоимости и прибыли у застройщиков у лидеров отрасли

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016	Среднее значение
Выручка, млрд. руб.	65,8	72,9	76,7	88,3	100,8	65,8
Себестоимость, млрд. руб.	41,6	47,6	54,4	60,7	71,1	41,6
Доля себестоимости в выручке, %	63,15%	65,24%	70,89%	68,79%	70,46%	63,15%
Прибыль, млрд. руб.	19,7	20,5	17,2	20,0	20,6	19,7
Доля прибыли в выручке, %	29,91%	28,04%	22,47%	22,66%	20,40%	29,91%

Посмотрим теперь эти показатели в разбивке по организациям разного объема выручки. Для удобства приведем средние значения по доле себестоимости в выручке и доле прибыли в выручке для разных групп организаций за 5 лет.

Таблица 25 Показатели доли себестоимости и прибыли в выручке у застройщиков

№	Совокупная выручка организаций в выборке за 2016 год	Кол-во организаций	Средняя доля себестоимости в выручке	Средняя доля прибыли в выручке
1	свыше 15 млрд. руб.	5	67,71%	24,70%
2	от 5 до 15 млрд. руб.	22	81,68%	14,71%
3	от 1 до 4,99 млрд. руб.	128	81,63%	15,05%
4	от 0,5 млрд до 0,99 млрд. руб.	118	76,24%	14,21%
5	от 0,25 млрд до 0,49 млрд. руб.	170	73,40%	14,23%
6	от 0,01 млрд до 0,24 млрд. руб.	1168	86,71%	11,58%

Как видим из таблиц по показателям долей себестоимости в выручке и прибыли в выручке наибольшим запасом прочности обладают только явные лидеры отрасли. В этом разрезе интересно посмотреть показатели по СУ-155, ныне организации-банкроту. Также другим организациям-банкротам (всего проанализирована отчетность 77 организаций-банкротов).

Таблица 26 Показатели доли себестоимости и прибыли в выручке у СУ-155

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, млрд. руб.	53,71	57,60	50,32	7,51	8,69
Себестоимость, млрд. руб.	45,36	46,01	38,29	4,59	7,42
Доля себестоимости в выручке, %	84,45%	79,88%	76,09%	61,09%	85,31%
Прибыль, млрд. руб.	4,13	6,23	6,48	-0,42	-0,45
Доля прибыли в выручке, %	7,69%	10,82%	12,88%	-5,61%	-5,15%

Таблица 27 Показатели доли себестоимости и прибыли в выручке у застройщиков-банкротов (без СУ-155)

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, млрд. руб.	43,74	51,12	43,15	36,43	19,90
Себестоимость, млрд. руб.	39,64	46,63	37,79	36,29	19,22
Доля себестоимости в выручке, %	90,63%	91,21%	87,57%	99,60%	96,62%
Прибыль, млрд. руб.	2,81	3,39	4,28	-0,96	-0,07
Доля прибыли в выручке, %	6,41%	6,62%	9,93%	-2,63%	-0,33%

Именно ценовой демпинг называют одной из основных причин банкротства крупнейшего застройщика СУ-155. Начиная с 2004 года, группа компаний СУ-

155 ежегодно сдавала более 1 млн. кв. м. жилья и являлась крупнейшим застройщиком России. Годовая выручка по группе компаний составляла более 100 млрд. руб. Численность персонала – порядка 20 тыс. человек. В группу компаний входило несколько десятков промышленных предприятий, выпускающих кирпичи, цемент, железобетонные изделия²⁰, башенные и автомобильные краны, лифты. Производственные мощности давали возможность участвовать в различных тендерах на строительство жилья, в том числе и для военнослужащих. В интервью для РБК Валерий Сарокваша, бывший первый зам гендиректора ОА «СУ-155» говорит следующее:

Во многих тендерах по строительству жилья для военнослужащих СУ-155 была единственным участником, потому что другие игроки были не готовы строить жилье по объявленным Минобороны ценам. Соответственно, СУ-155 выигрывала многие конкурсы²¹.

После 2008 года доля госзаказа в портфеле СУ-155 была на уровне 70%. В конце 2012 года Сергей Шойгу, став министром обороны, предложил отказаться от госзаказов на строительство жилья и перейти на схему субсидирования. В том числе из-за новой политики министерства доля госзаказа в портфеле СУ-155 начала стремительно сокращаться: по итогам 2015 года она составит около 25%, сообщили в компании²².

Однако, несмотря на уход крупных заказчиков и довольно низкую маржу, объемы строительства СУ-155 не сокращались. Михаил Балакин, совладелец СУ-155 в интервью Интерфаксу говорит следующее:

Я исходил из того, что промышленность должна была быть загружена. Но с учетом дефицита кэша нам пришлось привлекать достаточно дорогие кредиты²³.

Рентабельность по проектам группы была довольно низкая – 7-10%. Эту цифру Михаил Балакин несколько раз упоминал в своих интервью²⁴. Деньги на новые проекты появлялись за счет продажи уже построенных квартир. Но так было возможно только до кризиса 2014 года, когда цены на квартиры росли быстрее, чем

²⁰ В ГК СУ-155 входили, в том числе, такие крупные промышленные предприятия, как Домодедовский завод ЖБИ и Щербинский лифтостроительный завод.

²¹ Алексей Пастушин «Три ошибки СУ-155: что привело крупнейшего застройщика на грань разорения» // РБК БИЗНЕС, 06 СЕН, 2015, <https://www.rbc.ru/business/06/09/2015/55a528959a79475f39289947>

²² Там же

²³ Мария Соловиченко «Долг группы оценивается в 27 млрд рублей – почти половину компания обещает погасить до конца года» // Ведомости, 24 июня 2015

²⁴ Юлия Полякова «Что будет с застройщиком СУ-155 и его кредиторами» // РБК № 042 (2298) (1103) БИЗНЕС, 10 МАР, 2016.

себестоимость строительства. Соответственно, для привлечения покупателей, СУ-155 могло привлекать покупателей дешевой ценой – гораздо дешевле, чем цены в среднем по рынку²⁵. После кризиса спрос на жилье массового сегмента упал, и привычная для СУ-155 схема перестала работать. Появились долги, множественные проблемы со сроками сдачи объектов, недострой, и далее банкротство.

Исходя из информации по банкротству СУ-155, а также других застройщиков, можно делать вывод, что снижение показателя рентабельности продаж ниже 7-10% - явный признак будущего банкротства.

Для более полного представления о норме прибыли, сопоставим статистические данные о рыночной стоимости продажи 1 кв.м. квартир и затрат на строительство. Эти данные были получены на сайте Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС)²⁶. Сравнивалась средняя фактическая стоимость строительства одного квадратного метра общей площади отдельно стоящих жилых домов без пристроек, надстроек и встроенных помещений и средняя цена 1 кв. м. общей площади квартир на рынке жилья.

Данные о стоимости строительства определяются как сумма фактически произведенных застройщиками капитальных затрат, приходящихся на 1 кв. м общей площади законченного строительством за отчетный период отдельно стоящих жилых домов без пристроек, надстроек и встроенных помещений (без учета затрат на строительство индивидуальных жилых домов) независимо от даты начала строительства, степени комфортности, этажности, включая дома, строительство которых осуществлялось с нарушением нормативных сроков.

Средняя цена 1 кв. метра общей площади квартир определяется на основании данных о фактических ценах сделок, совершенных в конце квартала, в расчете на один квадратный метр общей площади, взвешенных на количество общей реализованной площади квартир отдельно на первичном и вторичном рынках жилья («Методологические рекомендации по наблюдению за уровнем и динамикой цен на рынке жилья», утверждены Приказом Росстата №7 от 20.01.2009г.). Для анализа были выбраны квартиры среднего качества (типовые). Сравнение показателей представлено на рисунке 8.

²⁵ В одном из интервью РБК, один из бывших сотрудников департамента продаж СУ-155 говорит следующее: «Так, при среднерыночной цене в Одинцовском районе 60 тыс. руб. за 1 кв. м в 2010 году СУ-155 могла продавать квартиры в своем комплексе «Новая Трехгорка» за 42–44 тыс. руб. Квартиры быстро и дешево продавались.

²⁶ <https://www.fedstat.ru/>

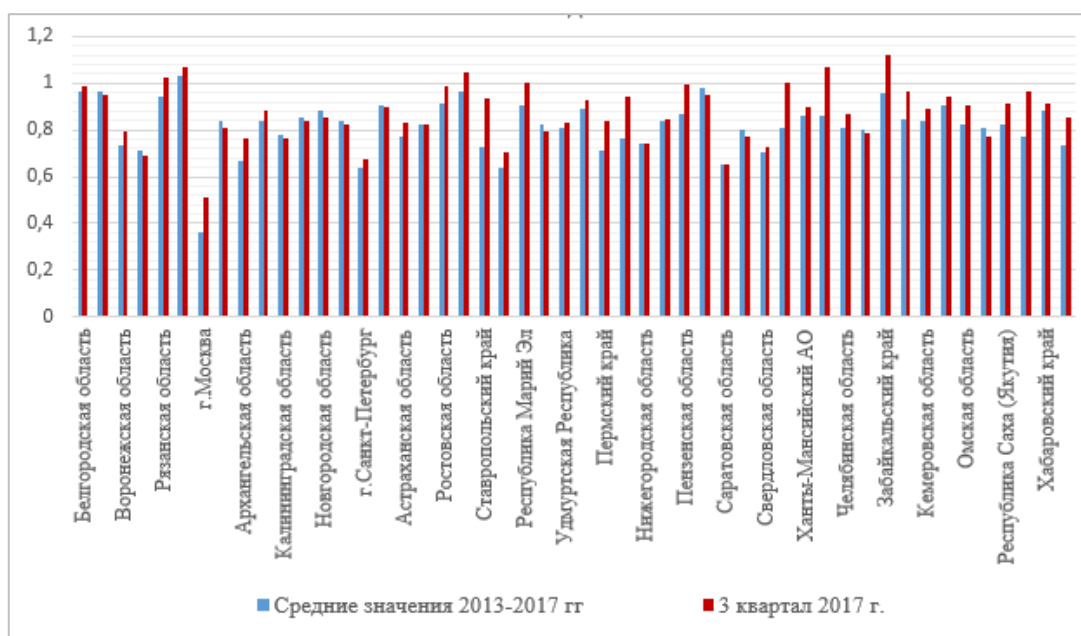


Рисунок 8 Доля затрат на капитальное строительство в цене продажи квартир на первичном рынке

Опираясь на данные средней цены и полной усредненной себестоимости 1 кв.м. квартир в строящихся домах в различных регионах, получаем усредненную норму прибыли. Для наглядности были проанализированы средние квартальные показатели за период 2013-2017 г. и показатели за 3 квартал 2017 года. В среднем по России за период 2013-2017 гг. данный показатель составляет 0,77. Наименьшее значение в Москве 0,36 за период 2013-2017 и 0,50 за 3 квартал 2017 года. А вот в ряде регионов данный показатель больше 1, то есть, строительство обходится дороже, чем реализация квартир. И если до 2017 г. это были эпизодические случаи по 3-м областям – Белгородская, Самарская, Забайкальский край. То в 3-м квартале 2017 года таких областей стало 7. Еще по шести областям данный показатель от 0,96 до 0,99. Объяснение этому – застройщики нуждаются в оборотных средствах и привлекают их через ценовой демпинг, то есть, некоторые застройщики уже сейчас идут по сценарию СУ-155.

Таблица 28 Доля затрат на капитальное строительство в цене продажи квартир на первичном рынке

№	Средняя доля затрат на капитальное строительство в средней цене продажи квартир на первичном рынке	Кол-во застройщиков с заданным диапазоном показателей (период с 2013 до 2017 г.)	Кол-во застройщиков с заданным диапазоном показателей (период 3 кв. 2017 г.)
1	от 0,35 до 0,65	4	2
2	от 0,66 до 0,75	8	5
3	от 0,76 до 0,80	6	7
4	от 0,81 до 0,86	15	10
5	от 0,86 до 0,90	7	6
6	от 0,91 до 0,95	4	8
7	от 0,96 до 1	5	6
8	более 1	1	6
	Итого исследовано регионов	50	50

Из данных таблицы 28 видим, что в 3 кв. 2017 года, минимум в 20 регионах, средняя ситуация с доходностью девелопмента критическая. Порог в 12% для многих пройден. Это минимальная планка, ниже которой Застройщик строит и продает квартиры «без извлечения прибыли. О ситуации на рынке говорят в прессе многие представители бизнеса. Приведем цитату из интервью Президента ассоциации «Национальное объединение застройщиков жилья» и владельца «Баркли» Леонида Казинца газете «Коммерсант»:

О том, что девелоперский бизнес работает на грани себестоимости, свидетельствует то, что число работающих компаний непрерывно уменьшается — только в октябре 2017 года (за один месяц!) обанкротилось 68 застройщиков. Если бы этот бизнес был доходным, в него приходили бы новые игроки. Показать это в разрезе доходов каждой конкретной компании достаточно сложно. Цены на недвижимость в сопоставлении с реальными доходами населения сейчас самые низкие в новейшей истории России и вряд ли будут дешевле²⁷.

Работать на уровне рентабельности возможно, когда строительные компании, нуждающиеся в быстрой оборачиваемости денежных средств и скорейшем рефинансировании своих строительных проектов, в условиях ухудшения доступности и удорожания кредитных финансовых ресурсов, начинают проводить гибкую ценовую политику и предлагать различные программы приобретения жилья с рассрочкой платежа. Из интервью с Михаилом Медведевым, генеральным директором группы ЦДС:

Когда в рекламе новостроек предлагается очень существенная скидка — более чем на треть от первоначальной стоимости квартир, это навеивает противоречивые мысли. С одной стороны, это означает, что компания может себе позволить такие щедрые подарки покупателям. А с другой — что в компании не все хорошо с привлечением средств²⁸.

Кроме того, в некоторых регионах наметилась тенденция, когда рынок корректируется не через цены, а через размеры квартир - увеличивается доля квартир общей площадью до 25 кв. м, то есть, на рынок выводится жилье суперэкономкласса²⁹. Однако бесконечно долго это продолжаться не может. Пример СУ-155 и других застройщиков, потерпевших крах, убедителен.

²⁷ Дольщики — это чаще всего неквалифицированные инвесторы. Интервью с Президентом ассоциации НОЗА Леонидом Казинцом // Газета «Коммерсант», 04.12.2017

²⁸ Это не утопия, просто нужно продумать порядок действий. Интервью с директором группы ЦДС Михаилом Медведевым // Газета «Коммерсант», 27.09.2017

²⁹ Механизмы и стратегии в жилищном строительстве. Интервью с руководителем ГК «Развитие» Сергеем Гончаровым // Газета «Коммерсант», 16.12.2017

Структура себестоимости

В среднесрочной перспективе, даже если поправки № 218-ФЗ будут отменены, застройщикам будет необходимо искать новые стратегические возможности диверсификации бизнеса или каким-то образом обеспечить тотальное сокращение затрат. Застройщики это уже делают сейчас. Так, в последние 6 лет застройщики смогли существенно сократить затраты на отделочные работы. И если 10 лет назад приобретение квартиры было основным пунктом затрат покупателя, то сейчас это не так. Стоимость ремонта может обходиться в 10-40% от цены покупки квартиры в Москве и от 20-60% цены покупки квартиры в регионах³⁰.

Рассмотрим структуру себестоимости. Себестоимость строительства многоэтажного жилого дома состоит из 3-х основных частей: 1) строительно-монтажные работы (включающие приобретение стройматериалов); 2) оплата покупки или аренды земельного участка; 3) затраты на подключение к сетям и коммуникациям. Кроме того, требуются дополнительные затраты на привлечение оборотных средств, оплату кредитов, рекламу и административные расходы. Кроме того, если компания использует заемные средства, в цену квадратного метра будут включены и затраты на кредитование.

Соотношение разных статей расходов зависит от местоположения и стоимости земельного участка, уровня сложности архитектурного проекта, выбранных систем коммуникаций. Соответственно, для разных проектов затраты на строительство будут разными. Представим несколько примеров соотношения затрат на строительство домов, найденных в открытых источниках. Эти данные представлены в таблице 29.

В данном случае нужно обратить внимание, что покупка земли или долгосрочная аренда, согласование подключения к сетям, возведение фундамента и первых этажей – это затраты, которые возникают, когда дольщиков еще в проекте нет. Это, минимум 30% от стоимости затрат на строительство. Соответственно, эти суммы покрываются либо за счет собственных средств, либо за счет банковского кредитования. Удорожание этих составляющих в наибольшей степени будет оказывать влияние на стоимость строительства и, соответственно, стоимость квартир.

³⁰ Ирина Иваненко «Покупка квартиры перестает быть основной тратой на новое жилье» // Ведомости, 26 сентября 2017 <https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2017/09/26/735287-remont-tsene>

Таблица 29 Структура себестоимости строительства многоквартирного жилого дома

	Наименование показателя	1	2	3	4	5	6	7
1	Приобретение земельного участка	15%	8%	10%	10%	16%	22%	10% - 15%
	Благоустройство		3%		5%	6%		
2	Строительно-монтажные работы	77%	47%	70%	55%	50%	45%	70%
	Проценты по кредитам						11%	
	Площадка		2%					
	Ввод в эксплуатацию		6%					
3	Создание инженерных сетей		26%	11%	21%	12%	10%	12% - 15%
	Согласование						0,5%	
4	Проектно-изыскательские работы		2%	4%	1%	4%	2%	до 5%
5	Прочие расходы	2,00%						
	Управление проектом	1,60%				3%	3%	
	Коммерческие расходы (реклама, продажа, обслуживание)	3,70%	6%	5%	8%		6%	1-2%
	Год публикации	2017	2017	2014	2015	2015	2010	2013
	Источник информации:	Данные ПИК, в том числе проектные декларации	Обзор затрат на строительные материалы и строительство. КПИМГ31	Аналитический обзор на сайте http://yakvartira.ru 32	РБК, ГАЗЕТА № 141 (2158) (1008)33	Шарафутдина С.Ф. Диссертация к.э.н. «Калькулирование себестоимости застройщика при долевом строительстве», Спб, 2013	Структура себестоимости 1 кв. м жилой площади без отделки на объекте ЖК «ул. Оптиков» холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ»34	Зворыкин В. «Переоценка стройки» «Эксперт Северо-Запад» №45 (642)35

Источники финансирования строительства

Источниками финансирования строительства жилья могут быть собственные средства, привлеченные средства (через долевое участие в строительстве), дополнительные взносы участников, долгосрочные кредиты банков, долгосрочные займы, средства внебюджетных фондов, средства федерального бюджета, предоставляемые на безвозвратной и возвратной основе.

Для того, чтобы разобраться, какой источник средств преобладает в целом, рассмотрим структуру пассивов. В таблице 30 ниже представлены просуммированные строки статей балансов 3280 организаций застройщиков.

³¹ <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/01/ru-ru-building-materials-costs.pdf>

³² <http://yakvartira.ru/obzory/panel-vs-monolit/>

³³ <https://www.rbc.ru/newspaper/2015/08/10/56bcad0c9a7947299f72bcf0>

³⁴ <http://stroy puls.ru/finansovye-instrumenty/28673/>

³⁵ <http://expert.ru/northwest/2013/45/pereotsenka-strojki/>

Таблица 30 Структура пассивов застройщиков

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Пассивы всего, млрд. руб.	2 738,53	3 574,89	4 672,60	5 371,98	5 952,82
Капитал и резервы, млрд.руб.	358,73	426,39	487,64	549,11	624,01
Уставный капитал и прочее, млрд.руб.	146,44	223,90	249,06	265,26	271,62
Нераспределенная прибыль, млрд.руб.	107,18	150,00	173,31	206,90	254,73
Добавочный капитал, млрд.руб.	91,68	44,45	56,17	70,21	92,77
Резервный капитал, млрд.руб.	13,44	8,04	9,10	6,74	4,89
Долгосрочные обязательства, млрд.руб.	803,16	1 102,21	1 529,29	1 826,69	1 985,15
Долгосрочные заемные средства, млрд.руб.	403,27	504,75	617,54	822,64	845,86
Прочее, млрд.руб.	399,90	597,47	911,75	1 004,05	1 139,29
Краткосрочные обязательства, млрд.руб.	1 576,64	2 046,29	2 655,67	2 996,18	3 343,66
Краткосрочные заемные средства, млрд.руб.	216,00	263,44	362,77	342,48	430,63
Доходы будущих периодов, млрд.руб.	204,93	256,71	334,54	403,57	468,86
Резервы предстоящих расходов, млрд.руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочее, млрд.руб.	1 155,71	1 526,14	1 958,36	2 250,12	2 444,17

Важный вывод из этой таблицы можно сделать, если разделить сумму долгосрочных и краткосрочных обязательств на «капитал и резервы». Этот показатель демонстрирует сколько заемных средств привлечено на 1 руб. собственного капитала.

Таблица 31 Соотношение собственных и заемных средств застройщиков

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Заемные средства, млрд. руб.	2 379,80	3 148,50	4 184,97	4 822,87	5 328,81
Собственные средства, млрд. руб.	358,73	426,39	487,64	549,11	624,01
Соотношение заемных и собственных средств	6,63	7,38	8,58	8,78	8,54

Как видим из таблицы, данный показатель является довольно высоким для застройщиков. В 2016 году на 1 рубль собственных средств привлекается 8,54 руб. заемных средств (это и деньги дольщиков и деньги банков). Приведенные цифры подтверждают тезис о большой закредитованности застройщиков.

Из структуры пассивов видно также соотношение привлекаемых средств (в том числе средств дольщиков) и заемных средств банков. Обязательства перед участниками договоров участия в долевом строительстве отражаются в разделах «Долгосрочные обязательства» или «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса³⁶. Раздел «Капитал и резервы» – это собственные средства застройщиков. Соответственно, долгосрочные заемные средства и краткосрочные средства – это, в общем виде, заемные деньги, полученные от банков и прочих инвесторов.

³⁶ Письмо Минфина России от 08.05.2014 N 07-01-12/21775

Таблица 32 Структура капитала застройщиков

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Привлекаемые и заемные средства, млрд. руб.	2 379,80	3 148,50	4 184,97	4 822,87	5 328,81
Привлекаемые деньги по ДДУ и через другие схемы привлечения средств, млрд. руб.	1 555,61	2 123,61	2 870,11	3 254,17	3 583,46
Доля привлеченных средств	65,37%	67,45%	68,58%	67,47%	67,25%
Заемные средства от банков и инвесторов, млрд. руб.	619,26	768,19	980,31	1 165,13	1 276,49
Доля заемных средств	26,02%	24,40%	23,42%	24,16%	23,95%
Соотношение привлекаемых и заемных средств, млрд. руб.	2,51	2,76	2,93	2,79	2,81

В настоящее время застройщиками было привлечено 5,3 трлн. рублей. 67,25%, то есть, 3,6 трлн. руб. из них – это деньги дольщиков и частных инвесторов. При переходе на новые правила строительства, должен вырасти собственный капитал застройщиков, а кредитные организации должны будут заменить объем денежных средств, привлекаемых сейчас в частном порядке. Сейчас кредиты банков составляют всего 23,95%. Соответственно, уже сейчас можно прогнозировать дефицит финансирования.

Для лидеров отрасли, то есть, компаний с годовой выручкой выше 15 млрд. руб., кредитные ресурсы являются более доступные. Также у них больше и собственных средств.

Таблица 33 Структура капитала застройщиков-лидеров отрасли

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Соотношение заемных и собственных средств	3,17	2,20	2,06	1,90	2,33
Привлекаемые и заемные средства, млрд. руб.	217,48	199,77	191,59	182,30	249,75
Привлекаемые деньги по ДДУ и через другие схемы привлечения средств, млрд. руб.	153,88	151,36	131,03	130,43	152,14
Доля привлеченных средств	70,76%	75,77%	68,39%	71,55%	60,92%
Заемные средства от банков и инвесторов, млрд. руб.	63,56	48,20	60,16	51,81	97,20
Доля заемных средств	29,23%	24,13%	31,40%	28,42%	38,92%
Соотношение привлекаемых и заемных средств	2,42	3,14	2,18	2,52	1,57

В связи с неблагоприятными прогнозами, стоит посмотреть на показатель рентабельности собственного капитала.

Таблица 34 Рентабельность собственного капитала для застройщиков

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Рентабельность собственного капитала в среднем для застройщиков	16,52%	16,06%	13,15%	16,83%	15,17%
Рентабельность собственного капитала для лидеров отрасли	28,68%	22,48%	18,58%	20,90%	19,16%

По поводу существующей нормы доходности Президент НОЗА и владелец «Баркли» Леонид Казинец говорит следующее:

Сейчас мы работаем с доходностью на собственный капитал в размере 20% годовых. Не знаю, будет ли она снижаться, но если доходность девелопера ниже 15% годовых, то нужно заканчивать с этим бизнесом, а работать с другими бизнесами. Сегодня девелоперы приближаются к нижним границам рентабельности бизнеса, банки зарабатывают больше. Считаю, что это экономически неработающая модель, когда доходность собственного капитала становится ниже заемного»³⁷.

3.4. Сопоставление данных об объемах рынка (факты и мнения)

Оценка последствий принятия поправок в закон о долевом строительстве требует прогноза динамики показателей рынка в части первичного жилья. Построение прогноза требует анализа исторических данных и выявления закономерностей. Важное наблюдение состоит в том, что объём строительства и количество договоров долевого участия составляли достаточно стабильную долю во внутреннем валовом продукте (ВВП) в течение последних семи лет. Это позволяет строить прогноз рынка на 2017-2018 годы, опираясь на официальные прогнозы ВВП страны. Продемонстрировать обнаруженные зависимости удобно на официальных данных российских ведомств.

В таблице 35 представлены данные Росстата о ВВП в текущих ценах.

Таблица 35. ВВП в текущих ценах по данным Росстата

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, трлн. руб.	60,3	68,2	73,1	79,2	83,2	86,0

Количество введённых квартир по годам представлено в таблице 36 ниже.

Таблица 36. Количество введенных квартир в отчетном году по данным Росстата

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Квартир, шт.	714 325	786 808	838 029	929 371	1 124 446	1 195 042	1 167 142

По данным Росстата также можно рассчитать среднюю площадь введённых квартир. Эти данные представлены в таблице 37.

Таблица 37. Средняя площадь введенных квартир по годам

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Площадь, кв. м.	81,8	79,1	77,7	75,5	74,8	71,0	67,9

Себестоимость строительства одного квадратного метра жилья и его цена на первичном рынке – показатели, публикуемые Росстатом. Они представлены в

³⁷ Ольга Мамаева. «Девелопер Леонид Казинец: Мы уже видим череду банкротств застройщиков», РБК, 11 декабря 2017
https://realty.rbc.ru/news/5a2e38989a79476e228a0e93?utm_source=top&utm_medium=interest&utm_campaign=5a2e38989a79476e228a0e93

таблице 38. За 2017 год данных Росстата нет, но есть текущие оценки экспертов. Согласно этим оценкам, цена квадратного метра в рублях продолжала расти в некоторых регионах, но в большинстве регионов оставалась стабильной. При этом рубль несколько укрепился.

Таблица 38. Себестоимость строительства (по Росстату)

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Себестоимость, руб.	31 877,0	33 320,0	34 354,0	36 439,0	39 447,0	39 258,0	40 889,6
Цена, руб.	48 143,7	43 686,1	48 162,5	50 208,3	51 714,2	51 530,2	53 287,0

Заметно, что на фоне роста средней цены квадратного метра снижается средняя площадь квартир на первичном рынке. Причём снижение площади происходит «быстрее» роста цены в том смысле, что средняя цена квартиры снижается из года в год. И меньшая цена должна способствовать привлечению новых покупателей. Однако для сравнения показателей в денежном выражении потребуются перейти к фиксированным ценам – перевести значения денежных показателей в цены некоторого выбранного (фиксированного) года. Для этого окажется полезной стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг, публикуемая Росстатом (далее – Корзина).

Таблица 39. Потребительская корзина

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Корзина, руб.	8711,8	9174,2	9868,0	10737,0	12034,9	13404,3	14212,1

Последние важные показатели характеризуют динамику сделок на первичном рынке, и эти данные можно получить из отчётов Росреестра (на сайте ведомства они доступны с 2012 года).

Таблица 40. Динамика сделок на первичном рынке

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Зарегистрировано договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов, шт.	366 717	440 174	743 606	557 056	574 015
Передано квартир дольщикам, шт.	267 388	353 315	505 964	716 454	578 486
Зарегистрировано прав собственности застройщика, шт.	9 611	10 190	13 243	12 781	10 462

В принципе, этих данных достаточно, чтобы путём несложных соображений построить прогноз денежных потоков отрасли на 2017 и 2018 годы. Для статистических моделей недостаточно данных, и роль тех или иных факторов сильно меняется в течение длительных промежутков времени. Поэтому обратим внимание на некоторые постоянные соотношения в течение коротких промежутков времени. Первое – отношение рыночной цены построенного жилья к ВВП в текущих

ценах. Построенное жильё оценивается как произведение количества введённых квартир на среднюю площадь и среднюю цену квадратного метра.

Таблица 41 Ввод жилья по годам

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Введено на сумму, трлн. руб.	2,7	3,2	3,5	4,4	4,4	4,3	4,5
ВВП, трлн. руб.	60,3	68,2	73,1	79,2	83,2	86,0	86,9
Отношение, %	4,5	4,6	4,8	5,5	5,3	4,9	5,2

В таблице 41 уже использован некоторый прогноз на 2017 год. Министерство экономического развития России ожидает рост ВВП на 1% и ввод жилья на уровне 79 млн. кв. м. При допущении, что средняя площадь окажется на уровне 66 кв. м., а цена квадратного метра составит 56,6 тыс. руб., получается оценка объёма ввода жилья в денежном выражении. Оперативные данные по итогам третьего квартала 2017 года показывают тенденцию роста средней цены квадратного метра жилья на первичном рынке до 56560 руб., и можно ожидать среднюю цену в 56600 руб. по итогам года. Таким образом, объём введённого жилья в стоимостном выражении колеблется в последнее время в диапазоне 4,8-5,5 % ВВП. **Для 2018 года примем оценку объёмов строительства в размере 5% ВВП.**

Для пересчёта количества построенных квартир в 2018 году из денежного выражения в натуральное потребуется средняя площадь квартиры на первичном рынке и средняя цена. Для прогнозирования последней удобнее отталкиваться от себестоимости. Дальнейшее обсуждение требует перейти к общим ценам. Для удобства выберем 2010 год и будем пересчитывать денежные показатели именно в ценах указанного периода всякий раз, когда зайдёт речь о фиксированных ценах. В фиксированных ценах динамика себестоимости имеет следующий вид.

Таблица 42 Изменение себестоимости

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Себестоимость 1 кв. м. жилья	31640,5	30328,7	29565,9	28554,9	25514,7	25064,6	24722,6
Темп роста, %		-4,1	-2,5	-3,4	-10,16	-1,8	-1,4

В ценах 2010 года наблюдается снижение себестоимости, и в последнее время оно явно замедлилось. Оперативные данные Росстата показывают тенденцию к снижению средней фактической стоимости строительства одного квадратного метра общей площади в многоквартирных жилых домах: 42085 руб. за три квартала 2017 года против 42876 руб. за первое полугодие 2017г. Можно сделать допущение о средней себестоимости в 42 тыс. руб. по итогам 2017 года.

Для 2018 года примем значение темпов роста себестоимости в фиксированных ценах на уровне минус двух процентов. Тогда в текущих ценах при условии четырёхпроцентной инфляции в 2018 году себестоимость составит 42806 руб., и цену одного квадратного метра на первичном рынке в 2018г. можно оценить на уровне 57075 руб. Такая оценка цены получена на основе связи между себестоимостью и ценой в текущих ценах.

Таблица 43 Соотношение цены и себестоимости

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Себестоимость, тыс. руб.	31,9	33,3	34,4	36,4	39,4	39,3	40,9	42,0	42,8
Цена, тыс. руб.	48,1	43,7	48,2	50,2	51,7	51,5	53,3	56,6	57,1
Себестоимость в цене, %	66,2	76,3	71,3	72,6	76,3	76,2	76,7	74,2	75,0

Как видно, достаточно типичным является диапазон 74-76 % для отношения себестоимости к цене квадратного метра. **Таким образом, принимается допущение, что в 2018 году это отношение составит 75%.**

Приступим к оценке денежных потоков от продажи квартир на первичном рынке. Для этого используется статистика о регистрации ДДУ и прав на объекты долевого строительства от Росреестра.

Таблица 44 Денежные потоки от продажи квартир на первичном рынке

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016
Введено квартир, шт.	845747	933835	1126256	1201669	1174435
Зарегистрировано договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов, шт.	366717	440174	743606	557056	574015
Передано квартир дольщикам, шт.	267388	353315	505964	716454	578486
Зарегистрировано прав собственности застройщика, шт.	9611	10190	13243	12781	10462
Дополнительные продажи, шт.	568748	570330	607049	472434	585487
В ценах 2010 года					
ВВП, трлн. руб.	60,2	59,3	57,3	54,1	52,7
Продажи по ДДУ, трлн. руб.	1,2	1,4	2,1	1,3	1,3
Продажи по другим основаниям, трлн. руб.	1,9	1,8	1,7	1,1	1,3
Продажи по ДДУ к ВВП, %	2,0	2,3	3,6	2,4	2,4
Продажи по другим основаниям к ВВП, %	3,1	3,0	3,0	2,1	2,5

Строка «Дополнительные продажи» является приближением количества сделок на заключительной стадии строительства. Статистика ведёт выборочное наблюдение отдельно первичного и вторичного рынков: Росстат получает сведения о сделках в таком разрезе от выбранных специальным образом участников рынка недвижимости. Росреестр в отчётных формах публикует много детальной информации об обработанных заявлениях, о регистрации прав, но чётко отделить первичный рынок от вторичного не представляется возможным. Договоры долевого участия, определённо, относятся к первичному рынку. Далее, в статистике долевого строительства имеется графа «зарегистрировано прав застройщика». Будем считать, что это остаток непроданных квартир. Тогда дополнительные продажи на первичном рынке в отчётном периоде оцениваются как разность

между количеством введённых квартир, с одной стороны, и переданными квартирами дольщикам, а также непроданными квартирами, с другой стороны.

Фиксированные цены нужны для корректной характеристики спроса. Из года в год меняются доходы населения и цена квартир. Статистика это фиксирует в текущих ценах, но то, насколько действительно изменилась покупательная способность населения, можно выявить, лишь перейдя к некоторым фиксированным ценам. При росте показателей в текущих ценах можно заметить реальный спад экономики и, как следствие, сокращение возможностей населения по приобретению жилья. Если продажи по ДДУ в последнее время составляют 2,3-2,4 % ВВП (2014 год, скорее, исключение, при котором сделки определялись ожиданиями населения), то последующие продажи на более высоких стадиях готовности заметно снижаются. **Для 2018 года примем оценку количества ДДУ, заключённых в текущем году (продаж на ранних стадиях строительства), в размере 2,3% ВВП.** Также обратим внимание на то, что в 2015 году дольщикам передано около 60% построенного жилья, в 2016г. – 49%, в 2017г. также ожидается передача участникам долевого строительства около 49% построенного жилья. **Для 2018 года предположим, что половина построенных квартир передаётся в соответствии с ранее заключёнными ДДУ.**

Когда представлены основные закономерности в денежных потоках, можно перейти к прогнозу выручки застройщиков по ДДУ в 2017 и 2018 годах. Оценка для 2017 года во многом опирается на оперативные наблюдения Росстата. Прогноз на 2018 год сделан, исходя из незначительных колебаний относительно последней тенденции. Прогноз на последующие годы не имеет особого смысла, во-первых, потому что в действительности рынок перейдёт к новым правилам функционирования и, во-вторых, поскольку текущая задача состоит в оценке краткосрочных (моментальных) последствий от принятия поправок в закон о долевом строительстве жилья.

ЦБ РФ даёт прогноз по росту ВВП в 2018 г. на 1,5-2%. Всемирный банк более конкретен в своих оценках: рост на 1,7%. Выберем именно последнюю оценку в качестве отправной точки. Как говорилось выше, объём жилищного строительства в 2018г. составит 5% ВВП, или 4,4 трлн. руб. При обозначенных предположениях о средней площади и цене квадратного метра можно говорить о 1173113 квартирах, из которых 586556 передаётся по ДДУ и 576556 продаётся на последней стадии готовности. Объём вновь заключённых ДДУ в 2018 году оценивается на уровне 1151 млрд. руб. в фиксированных ценах или 2 трлн. руб. в текущих. Таблица 45 – итог прогноза рынка жилищного строительства.

Таблица 45 Характеристика рынка жилищного строительства ДДУ

Наименование показателя	2015	2016	2017	2018
ВВП, трлн. руб.	83,2	86,0	86,9	88,4
Средняя площадь квартиры, кв. м.	71,0	67,9	66,0	66,0
Средняя цена за кв. м., тыс. руб.	51,5	53,3	56,6	57,1
Введено квартир на сумму, трлн. руб.	4,4	42,5	44,7	44,2
Введено квартир, шт.	1 201 669	1 174 435	1 196 970	1 173 113
Передано квартир дольщикам, шт.	716 454	578 486	585 000	586 556
Дополнительные продажи, шт.	472 434	585 487	601 969	576 556
Зарегистрировано договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов, шт.	557 056	574 015	540 000	539 632
Привлечено денег по ДДУ, млрд. руб.	2038,8	2078,3	2017,2	2032,8

Стоит отметить, что прогноз был построен путем экстраполяции существующих тенденций на рынке жилья и не учитывал возможность необычного поведения участников рынка в ожидании вступления Поправок в силу.

На самом деле такое поведение возможно. Более того, уже видно по отдельным сообщениям, что застройщики спешат получить разрешение на строительство до введения Поправок и начать строительство. Это может привести к существенно большему росту инвестиций в новое строительство в 2018 году и существенному спаду позже. Однако надежных данных для такого прогноза пока нет.

В частности, много договоров ДДУ на приобретение квартир в Москве заключено в четверном квартале 2017 года. На рынке новостроек Москвы зарегистрировано на 54% больше ДДУ, чем в 2016 году. В абсолютном выражении это 47,5 тыс. сделок против 30,7 тыс. сделок. Заметную часть прироста обеспечили последние четыре месяца 2017 года. Примечательно, что при этом также возросло число сделок с использованием ипотеки. Аналитики связывают это с необычно низкими ставками по ипотеке, когда кредит выдается под покупку квартиры у конкретного застройщика, но отмечают опасность увлечения такими кредитами, поскольку их стали брать люди с не очень устойчивым доходом.

 КАТАЛОГ ОБЪЕКТОВ ИПОТЕКА ПИК-СТАНДАРТ ОФИСЫ ПРОДАЖ О КОМПАНИИ +7 495 134-82-44 Обратный звонок	 7,5% от процентная ставка Первоначальный взнос от 15% Срок кредита от 1 года до 25 лет 37 аккредитованных ЖК	 9,7% от процентная ставка Первоначальный взнос от 10% Срок кредита от 1 года до 30 лет 39 аккредитованных ЖК	 10% от процентная ставка Первоначальный взнос от 15% Срок кредита от 5 года до 30 лет 35 аккредитованных ЖК
	 8,5% от процентная ставка Первоначальный взнос от 15% Срок кредита от 1 года до 30 лет 39 аккредитованных ЖК	 6,45% от процентная ставка Первоначальный взнос от 20% Срок кредита от 3 года до 30 лет 3 аккредитованных ЖК	 9,7% от процентная ставка Первоначальный взнос от 10% Срок кредита от 1 года до 30 лет 31 аккредитованных ЖК

Рисунок 9. Ставки по ипотеке

4. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И РИСКИ

4.1. Банки, дольщики и другие инвесторы

Нужно отметить, что воспользоваться банковским кредитованием могут далеко не все застройщики. Строительные проекты, особенно на этапе, когда идет процесс согласования документов, довольно рискованные. И прежде чем выдать заем, банк проведет тщательную проверку как самого застройщика, так и строящегося объекта. Будут проверены репутация и опыт строительной компании, ее финансовая и хозяйственная деятельность, проектные и разрешительные документы на строительство, ход работ на объекте. Банк с большой вероятностью откажет неопытной и неизвестной строительной компании, которая недавно появилась на строительном рынке.

В силу наличия норм ст. 13, п. 3 № 214-ФЗ, согласно которым объекты долевого строительства находятся в залоге у участников долевого строительства с момента привлечения средств по ДДУ и до даты передачи объекта долевого строительства, строительство жилья является для банка еще и необеспеченным залогом. На первом этапе, когда еще нет привлечения денег дольщиков, объектом залога может выступать земельный участок. После появления дольщиков, в залоге могут быть только права требования на будущие квартиры, которые остались нереализованными по ДДУ. После регистрации договоров долевого участия земельный участок автоматически становится залоговым имуществом дольщиков. Другого имущества у застройщика нет – основные средства, строительную технику они берут в аренду.

Генеральный директор рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК) Николай Алексеенко комментирует ситуацию с банковским кредитованием застройщиков следующим образом:

Из-за высокой ставки резервирования для строительной отрасли и риска невыплат банки дают застройщикам кредиты под большой процент. Часто это убивает всю маржинальность проекта, поэтому строительные компании предпочитают использовать более дешевые деньги — собственные средства и вложения дольщиков. Кроме того, кредитование строительства находится у части банков фактически под запретом. В таком случае только у малой доли застройщиков есть возможность получить кредит. В основном, это девелоперы, которые так или иначе связаны с банковскими структурами³⁸.

³⁸ Анна Семенец. Строители потонут вслед за банками? // РОСБАЛТ, 4 октября 2017 года <http://www.rosbalt.ru/moscow/2017/10/04/1650597.html>

Строительную отрасль вообще кредитуют неохотно. Директор Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ Георгий Остапкович говорит следующее:

Из всех отраслей экономики она имеет самую большую задолженность перед банками. Такую картину мы наблюдаем последние три-четыре года. Застройщики очень тяжело рассчитываются с кредитами, и банки дают займы очень аккуратно. Для этого должен быть какой-то стопроцентно удовлетворительный залог или гарантированный бизнес-план³⁹.

В некоторых источниках указывается еще одна причина нежелания банков кредитовать застройщиков – это непрозрачные отношения с властью:

Бывают ситуации, где застройщик имеет участок и все нужные документы, но в итоге расторгают инвестконтракт. Часто это происходит потому, что меняется чиновник, который давал разрешение на застройку. Строительство фактически перестает существовать. Также бывают ситуации, когда застройщик уже построил дом, но там еще нет коммунальных средств. Они не могут сделать этого из-за разногласий с чиновниками. В итоге дом продать они не могут и соответственно не могут вернуть кредит. Банкам не выгодно давать такие кредиты⁴⁰⁴¹.

Неблагоприятна для банков и статья 14 закона № 214-ФЗ, вводящая специальные сроки для обращения взыскания на предмет залога независимо от сроков исполнения застройщиком обязательств перед банком. В соответствии с этой статьей «взыскание на предмет залога может быть обращено не ранее чем через шесть месяцев после:

- наступления предусмотренного договором срока передачи застройщиком объекта долевого строительства;
- прекращения или приостановления строительства (создания) многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что в предусмотренный договором срок объект долевого строительства не будет передан участнику долевого строительства».

Таким образом, к настоящему времени сложилась правовая база, когда кредитным учреждениям невыгодно участвовать в финансировании застройщика долевого строительства, поскольку им приходится нести существенные юридические

³⁹ Там же

⁴⁰ Наталия Ючина. Банки не хотят давать кредит девелоперам // Информационно-аналитический портал 1RRE. 30 ноября 2017 г. <http://www.1rre.ru/63220-banki-ne-xotyat-davat-kredit-developeram.html>.

⁴¹ Аналогичные выводы содержатся в: Ульяна Ольховская. Особенности национального строительства // «Эксперт Сибирь» №2-4 (317), <http://expert.ru/siberia/2012/04/osobennosti-natsionalnogo-stroitelstva/>

и экономические риски. Этот тезис поддержан, в том числе и в статье (Кормош 2006). Статистика Росреестра о заключении договоров долевого участия в 2016 году представлена в таблице 41.

Таблица 46. Статистика по заключенным договорам долевого участия в 2016 году

Наименование показателя				Всего	в том числе по участникам долевого строительства				
					Физ. лица	Юр. лица	РФ	Субъекты РФ	Мун. обр. ния
Зарегистрировано	ДДУ			701 810	620 413	71 459	728	617	8 593
	в том числе:		помещений в многоквартирных домах	574 015	499 845	65 595	622	400	7 553
			нежилых помещений	63 862	56 604	7 158	21	3	76
			жилых помещений	635 826	562 028	63 936	712	616	8 534
			из них:	исполнение обязательств по которому обеспечено поручительством банка	28 434	23 727	3 886	45	203
		исполнение обязательств по которому обеспечено договором страхования, заключенным в отношении каждого участника долевого строительства		318 213	285 294	29 415	329	185	2 990
		исполнение обязательств по которому обеспечено договором страхования, заключенным в отношении всех участников долевого строительства и представленным на государственную регистрацию первого договора участия в долевом строительстве		23 819	20 811	2 393	9	25	581
			с привлечением кредитных средств и средств целевого займа	269 429	257 824	11 543	12	5	45
	изменений договоров участия		168 658	131 590	35 306	111	450	1 201	
	уступок прав требования по договорам участия		204 131	181 158	22 901	22	14	36	
	прав собственности застройщика			10 462	2 705	7 757	0	0	0
	в том числе:	на объект незавершенного строительства		34	1	33	0	0	0
	прав собственности участника			778 941	695 473	43 500	1 980	4 315	33 673
	в том числе:	на жилые помещения в многоквартирных домах		578 486	523 491	22 740	1 856	3 756	26 3

Осложняет доступ к финансовым ресурсам также и внесенная в №214-ФЗ норма о солидарной ответственности банка и застройщика. С 1 января 2014 г.⁴² исполнение обязательств застройщика по всем договорам участия в долевом строительстве наряду с залогом должно обеспечиваться либо поручительством банка, либо страхованием гражданской ответственности застройщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по передаче жилого помещения участнику долевого строительства.

Такая форма обеспечения исполнений обязательств застройщика, как поручительство банка за надлежащее исполнение застройщиком обязательств по передаче жилого помещения по ДДУ, изначально не получила широкого распространения. Возможно, это связано с низкой заинтересованностью банков в работе с застройщиками, либо с низкой рентабельностью. На практике это привело к завышению требований к застройщикам, которым банк может выдать

⁴² Федеральный закон N 294-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 30 декабря 2014 г.

поручительство, а также к высокой стоимости такого способа обеспечения (Кондратьева. 2016).

Как видно из имеющейся в Росреестре статистики (таблица 46.), лишь часть заключенных договоров обеспечена банковской гарантией или страховкой. При этом, работа со страховыми компаниями оказалась для застройщиков более предпочтительной. Оно и понятно – банковская гарантия оказалась дороже и сложнее в получении. Но и со страховыми компаниями возникло немало проблем. Изначально заниматься страхованием застройщиков устремились небольшие страховые компании и начали страховать «формально», то есть самым простым и самым дешевым способом формально выполняя требования закона и записывая в договор страхования неполное страховое покрытие. Конечно, такое страхование не может защитить дольщика от банкротства застройщика. Этот момент сразу же «подрегулировали» законодатели: 1 октября 2015 г. вступили в силу очередные поправки к закону № 214-ФЗ⁴³, которые ужесточили требования к страховым компаниям. Соответственно, список страховых компаний, имеющих право осуществлять страхование гражданской ответственности застройщиков перед дольщиками, сильно сократился – с 78 компаний до 16.

При этом, крупные компании фактически отказались участвовать в данном виде страхования (Кондратьева, 2016). Крупные страховые компании не готовы заключать, по сути, фиктивные договоры от нереальных рисков, говорит Галушин Н.В., Президент АО «Российская национальная перестраховочная компания»⁴⁴, как не готовы впоследствии, при наступлении убытка в результате банкротства застройщика, говорить – читайте текст вашего договора страхования, это событие не было застраховано. То, что страховые компании стали не защищать граждан от будущих возможных проблем, а ставить заслоны для финансирования застройщиков, очень ярко демонстрирует один случай из жизни. Приведем его в пересказе генерального директора АИЖК Республики Калмыкии Александра Доржиева:

В наиболее сложной ситуации оказались регионы, где строительство ведется небольшими объемами, доходы населения невелики, потребительский спрос низок, а рынок страховых услуг ограничен. Две страховые компании, действующие в Калмыкии и имеющие право на страхование гражданской ответственности застройщиков, пока официально не согласились и не отказались

⁴³ Федеральный закон от 13 июля 2015 г. N 236-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

⁴⁴ Сайт «Страхование сегодня». Интервью с Галушиным Н.В. «Страхование и перестрахование ответственности перед дольщиками», <http://www.insur-info.ru/comments/1152/>

осуществлять эту деятельность. Но в одной из них выдвинули условия, при которых фирма готова сотрудничать. А условия такие: готовность объекта – не менее 50 процентов и не менее 25 процентов собственных средств, необходимых для завершения строительства. Однако выполнить такие требования могут не все строители. В третьей страховой компании прямо сказали, что акционеры приняли решение не страховать застройщиков⁴⁵.

Вместе с тем, страховые компании, допущенные Центральным банком к этому подвиду страхования, не наращивают портфель по ДДУ. И это понятно. Нынешняя версия закона предлагает страховщикам нести ответственность за обычную деятельность застройщиков. При этом предсказать неблагоприятное событие очень сложно, так как деятельность во многом зависит от того, появится (или будет сохранен) доступ к финансовым ресурсам или нет. Еще одна причина названа начальником управления страхования ответственности компании «Ингосстрах» Юрием Шишкиным.

*Достаточно двух-трех страховых случаев с суммой выплат в несколько миллиардов рублей, чтобы с большой долей вероятности страховые компании, наиболее активные на данном рынке, перестали существовать*⁴⁶.

Выше были рассмотрены причины, почему кредитование застройщиков является ограниченным ресурсом и не нашло 100% применения у застройщиков. Кредитование традиционно (и это не только в строительной сфере) осуществляется только теми банками, в которых открыты расчетные счета кредитуемых организаций при условии, что основные денежные потоки проходят через этот расчетный счет и на расчетном счете лежит неснижаемый остаток. Эти причины не единственные, которые заставляют застройщиков искать обходные пути для привлечения денег в строительство.

Схемы привлечения денежных средств граждан, отличные от ДДУ

Если вновь обратить внимание на таблицу 27, приведенной выше с информацией по регистрации построенных квартир, видим, что половина из них построена не по договорам ДДУ. Леонид Казинец – Президент ассоциации НОЗА, на заседании президиума Общественного совета при Минстрое и ЖКХ РФ 14.10.2015 г. говорит следующее:

⁴⁵ Мельников Руслан «Страховщики не хотят брать на себя риски застройщиков» // Российская газета, №6848 (277), 08.12.2015

⁴⁶ Литова Екатерина, Пастушин Алексей. Что изменит реформа системы защиты дольщиков // РБК, 21 июля 2017 г.

Наша статистика показывает, что около 90% обманутых дольщиков не имеют отношения к 214-му ФЗ. Это все ЖСК, жилищные сертификаты, ИЖС многоквартирных домов на частных участках и пр. Здесь вопросы надо задавать руководителям субъектов, мэрам, главам муниципальных образований и, разумеется, правоохранительным органам⁴⁷.

Закон № 214-ФЗ и другое законодательство не запрещает использовать другие схемы для привлечения средств. И в условиях необходимости привлечения ресурсов на длительное время (а период согласования длится 2-3 года в зависимости от масштабов строительства), застройщики этими схемами пользуются. Например, крупнейший застройщик СУ-155, в том числе, заключал договоры как ЖСК и договоры поручительства.

ЖСК

Квартиры, продающиеся через ЖСК, продаются по более низким ценам. В среднем, цены могут быть ниже на 12-15%, чем новостройки, реализующиеся через ДДУ. Однако приобретение паев ЖСК не защищает покупателя от риска «двойных продаж», так как договор ЖСК не подлежит обязательной регистрации в Росреестре. Кроме того, при покупке через ЖСК действуют другие правила обращения взыскания на объект залога. Если при ДДУ, как было рассмотрено выше, земельный участок принадлежит дольщикам, то при ЖСК работает ст. 342 ГК РФ, согласно которой требования банка будут приоритетны. Дольщикам вернут деньги от продажи имущества, оставшегося после возмещения банку, в залоге у которого были права требования на квартиры. Соответственно, если размер долга застройщика перед банком превышает стоимость заложенных по кредиту квартир, вырученные от их продажи средства пойдут исключительно на погашение обязательств перед банком. А дольщики переместятся в категорию обманутых.

Вексельная схема

При вексельной схеме застройщик заключает с физическим лицом договор купли-продажи простого беспроцентного векселя самого застройщика или компании-посредника. Любая компания, в том числе и застройщик, имеет законное право выпустить вексель. Сумма векселя равна полной стоимости покупаемой квартиры. Срок погашения векселя, как правило, соответствует сроку окончания строительства и времени, необходимому для оформления права собственности застройщика на квартиру. Застройщик и покупатель заключают

⁴⁷ Гусев Александр, Чернаков Андрей «Власти хотят ужесточить механизм долевого строительства, застройщики — собираются протестовать» // Всероссийский отраслевой интернет журнал «Строительство», 15.10.2015. <http://rcmm.ru>

предварительный договор купли-продажи квартиры. Предполагается, что после сдачи дома покупатель погасит вексель в обмен на свое право собственности на квартиру. Однако для того, чтобы выпустить вексель, у застройщика нет необходимости иметь предварительную разрешительную документацию на строительство, земельный участок в собственности или аренде, регистрировать договор. Не страхует вексель также от двойных продаж и от умышленных мошеннических действий. Предварительный договор купли-продажи может быть расторгнут в одностороннем порядке, деньги возвращены (спустя 3 года), а построенная квартира продана.

Банк может выдать покупателю квартиры потребительский кредит. Важно, что потребительский кредит формально никак не связан с покупкой квартиры. Соответственно, ни № 214-ФЗ, ни № 102-ФЗ (Об ипотеке) тут не действуют. В случае банкротства застройщика или его мошеннических действий, заемщик вынужден отдавать кредит банку.

Предварительный договор купли-продажи квартиры

Предварительный договор купли-продажи заключается между застройщиком и будущим покупателем квартиры о том, что в будущем, когда застройщик получит разрешение, всю необходимую документацию и достроит дом, он заключит с покупателем договор купли-продажи готовой квартиры. Застройщик обязуется в будущем продать квартиру, а покупатель оплачивает ее на этапе, когда дом строить еще не начали. Соответственно, после строительства застройщик регистрирует квартиру на себя и далее оформляет переуступку прав покупателю. Согласно Гражданскому кодексу, оплачивать квартиру по договору купли-продажи можно только после его заключения. Лишь тогда эта сделка будет правомерной. Предварительный договор купли-продажи не подлежит государственной регистрации. Соответственно, покупатель не застрахован от возможных рисков.

Предварительный договор долевого участия

В законодательстве не содержится запретов использовать предварительные договоры долевого участия в строительстве, но запрещен сбор денег по ним. На практике это ограничение обходят, так как оплата оформляется за резервирование средств по основному договору.

Перечень схем может быть продолжен: договор бронирования жилья, договор займа, инвестиционный договор, договор инвестирования застройщика. Никто не может запретить отдать деньги желающему их отдать. Приведенные схемы не запрещены законодательством, и их применяют, в том числе, те

застройщики, которые не замышляют быть мошенниками. Дальнейшее ужесточение № 214-ФЗ сделает его выполнение еще более дорогостоящим, а приведенные схемы – единственной возможностью получить деньги для финансирования строительных проектов.

Строительные сберегательные-кассы

Своеобразным исключением из этого правила можно считать строительные сберегательные кассы. Эта схема изначально ориентирована на наименее обеспеченные слои населения, то есть на тех лиц, кто не способен сразу внести необходимый взнос для получения ипотеки. Такие граждане могут накапливать средства на первоначальный взнос, пользуясь услугами сберегательных касс. Подробно эта схема описана в работах (Полтерович, Старков, 2005), а также (Грачев, ----).

Приведем определение, которое дал известный в этой области специалист, академик РАН В.М. Полтерович.

Строительное общество (building society) – организация, реализующая контракты со своими членами на предоставление кредита для приобретения или реконструкции жилья, причем получение кредита обусловлено не только залогом и обязательствами заемщика по обслуживанию долга, но и предварительным выполнением плана по накоплению сбережений.

Здесь ясно видно, что речь идет об обществе с членством.

Однако в последнее время появились новые формы – строительные сберегательные кассы в виде банковских программ, в том числе, такая программа есть в Сбербанке, причем с государственной поддержкой.

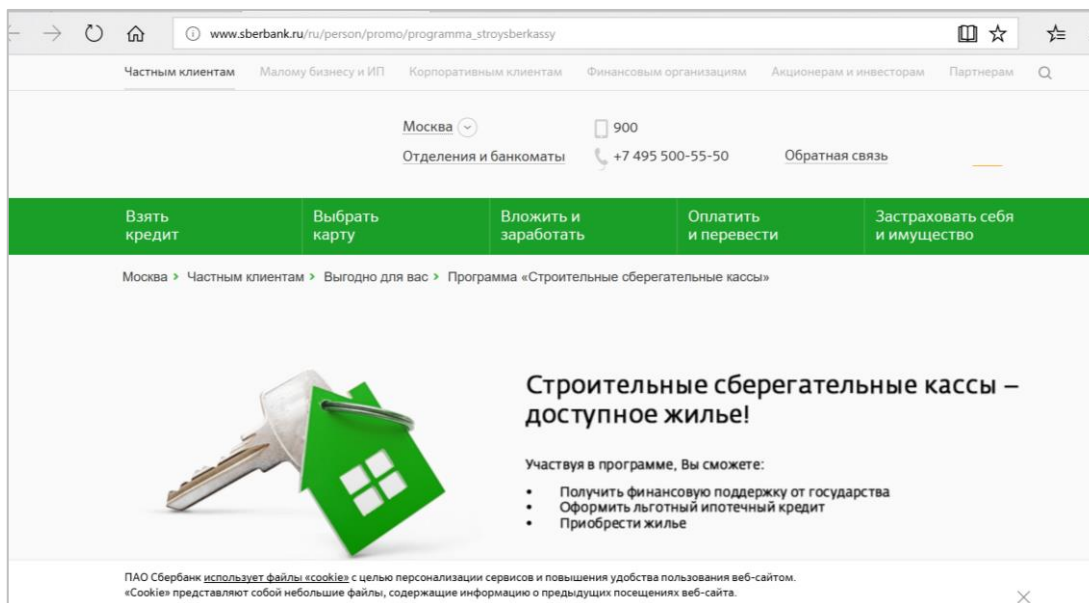


Рисунок 10. Скрин со страницы Сбербанка, посвященный строительной сберкассе

4.2. Институты снижения и перераспределения рисков

Как уже говорилось выше, одна из сильных сторон долевого строительства – связь предложения жилья со спросом на него еще на начальной стадии строительства. Благодаря этому минимизируется риск перепроизводства, то есть такой ситуации, когда уже готовое жилье не удастся продать по той причине, что его построили не там, где оно требуется, не такого типа, как надо и т.п. Однако при этом возникают риски у покупателей, приобретающих жилье на стадии строительства. Для компенсации этих рисков в 2004 году был принят закон № 214-ФЗ, а потом с той же целью в него вносились многочисленные поправки, их полный перечень за период 2004-2017 годы приведен в таблице 28 (см. 5.1.). Вносимые законом № 214-ФЗ поправки преследуют все ту же цель и перераспределяют эти риски, лишая потенциальных покупателей самой возможности рисковать, но это иллюзия. Риски не исчезают, а перераспределяются между участниками строительства. При этом, как уже говорилось выше (в 4.1.), возникает дисбаланс не в пользу застройщиков, а потому участники строительства находят способ снова перераспределить риски, перенося часть из них теперь уже на приобретателя жилья, но с компенсацией в цене. Как именно это происходит, описано в подразделе 4.1. В том же подразделе описана вексельная схема, которая представляет собой подобие опциона на покупку квартиры, сконструированное из договоров другого типа.

Опционный договор на покупку квартиры

Опцион на покупку актива обычно называется реальным опционом в отличие от финансового опциона. Он представляет собой право, но не обязанность купить конкретный актив по истечении определенного времени по цене, оговоренной сейчас. В данном случае речь может идти о праве, но не обязанности купить квартиру по цене, зафиксированной в таком договоре. В описанной выше вексельной схеме такая цена фиксируется в предварительном договоре на покупку квартиры. От опционного договора такой договор отличается тем, что застройщик может его разорвать в одностороннем порядке, как и потенциальный покупатель, а покупатель за право купить ничего формально не платит. Но покупатель приобретает вексель, срок которого истекает как раз к окончанию строительства. При этом вексель выпускается на ту сумму, которая оговаривается в предварительном договоре на покупку квартиры. Фактически это соответствует цене исполнения опциона, тогда как реальная цена готовой квартиры на момент исполнения может быть существенно выше. Родовой дефект этой конструкции с векселем состоит именно в том, что застройщик может разорвать предварительный

договор о покупке квартиры в одностороннем порядке. Именно его надо устранить, причем сделать это следовало давно. Что касается возможности многократной продажи одной квартиры, то это – мошенничество в чистом виде. Исключить его в данной ситуации можно разными, в том числе, технологическими средствами типа применения блокчейн. Но можно ввести обязательную регистрацию договоров. Разумеется, это снизит риск покупателя квартиры, но вызовет какие-то иные неудобства, которые почему-то всегда возникают при обязательной регистрации чего бы то ни было.

Счета эскроу и снижение маневра для застройщика

Риски банков, выступающие в качестве инвесторов, в значительной степени связаны с наличием или отсутствием гарантированного спроса на строящееся жилье. Отсюда желание держать средства вкладчиков в реализуемые проекты на специальных счетах. Дополнительные затраты на аналитику и контроль в основном связаны с возможностью неудачи проекта по строительству, реализуемого застройщиком. Отсюда стремление ограничить застройщика в маневре. Но тут появляются другие риски.

Теоретически банки могут вообще не тратить деньги вкладчиков со специальных счетов, пока строительство не завершено, а вкладывать в строительство только свои средства, чтобы в случае успешного завершения строительства взять деньги с этих счетов, а в случае неудачи просто вернуть их вкладчикам. Тогда эти деньги выполняют лишь одну функцию – гарантируют наличие спроса. Но потери стоимости увеличиваются вдвое при сравнении со схемой, когда именно они тратятся на строительство, но в случае неудачи банк обязан вернуть вкладчику всю сумму. Вариант, когда банки свободно распоряжаются суммами со специальных счетов, теоретически исключается, хотя на практике все может быть.

Риски застройщиков в значительной степени связаны с наличием или отсутствием возможности маневра и нехваткой собственных средств. Отсюда желание расширить возможности, в том числе, путем использования схем, описанных в подразделе 4.1. Вводимые законом № 218-ФЗ поправки эти возможности резко снижают в части использования ДДУ, но совсем не затрагивают альтернативные схемы. Для тех же застройщиков, кто использует схему с ДДУ, возрастает риск невозможности завершить строительство, если заранее не были учтены риски его возможного удорожания или каких-то случайных потерь. Тут возможен встречный аргумент, суть которого в том, что тогда застройщики будут более внимательно изучать риски и не будут браться за рискованные проекты. Однако, это означает, что количество реализуемых по схеме ДДУ проектов

уменьшится в гораздо большей степени, чем без учета данного обстоятельства. В интегральных же показателях уничтоженной стоимости либо ничего не изменится, либо результат будет еще более грустным, что гораздо более вероятно.

Жилищные сертификаты

Риски и потери индивидуальных инвесторов (дольщиков) – это не только риск быть обманутым, но и возможность банкротства застройщика. Если деньги замораживаются на специальных счетах и возвращаются при неудаче проекта, реализуемого застройщиком, то дольщик все же несет потери. Хотя замороженные на специальных счетах деньги при этом возвращаются, они существенно теряют в стоимости не только в силу инфляции: их приведенная к начальному моменту стоимость будет ниже стоимости начального вклада в силу того, что они могли «работать». К тому же возрастает либо вероятность банкротства застройщика, либо цена квартиры, либо то и другое вместе, но не в такой степени. В любом случае полностью освободить дольщиков от возможных потерь не получится. Кроме того, за отсутствие или снижение рисков им придется расплачиваться, поскольку цена квартир возрастет. Согласно расчетам, цены на жилье вырастут в среднем примерно на 25%, причем для всех покупателей.

Эту проблему могут частично решить жилищные сертификаты. Они дают возможность получать дополнительные средства от граждан-инвесторов, от юридических инвесторов. Исключить из отрасли риэлторские компании, занимающиеся организацией переуступки прав дольщиков. Сертификаты могут быть нескольких видов. Купонные, привязанные к конкретному объекту и кв. метрам, не привязанные к конкретному объекту.

4.3. Государственная поддержка

Государственная поддержка может выражаться, прежде всего, в принятии мер по снижению ставок по кредитам, в том числе, по ипотеке. На эту тему уже высказались и эксперты, и даже Президент РФ. Сразу необходимо отметить, что прогнозы весьма различны. Так, по мнению ряда экспертов, необходимо снижение ставки по ипотеке до 5%. Только в этом случае привлекательность покупки готовой квартиры по ипотеке сравняется по привлекательности с приобретением квартиры по ДДУ. Заявленная Президентом цель – снижение ставки по ипотеке до 8%. При этом ставка рефинансирования в России составляет 7,75%, а банки не могут выдавать кредиты себе в убыток и, более того, стараются иметь некоторую маржу, добавляя к ставке рефинансирования еще несколько процентов. Следовательно, кто-то должен покрыть разницу между ставкой кредита для его

получателя (5% или 8%) и ставкой банка (7,75% плюс маржа банка). Она может составлять от 1,75% при теоретически возможной марже 2% и ставке кредита 8%, до 8,75% при ставке кредита 5% и реальной марже Сбербанка 5,5%. Если в год будет выдаваться 1 триллион кредитов по такой схеме, то от государства потребуется от 17,5 до 85 миллиардов рублей. При этом государство уже сейчас существенно датирует сферу жилищного строительства.

В 2012 году завершилась программа «Жилье» и в том же 2012 году правительство России утвердило новую программу. Ее назвали «Обеспечение комфортным и доступным жильем, а также коммунальными услугами граждан РФ». Действие этой программы распространяется на период с 2015 по 2020 г. Реализация данного проекта будет проходить на федеральном уровне с участием субъектов страны и органов, занимающихся местным самоуправлением.

Решение дополнительных задач

В рамках федерального проекта «Жилье» действует программа «Доступное жилье молодым». При ее реализации была оказана помощь тысячам семей, живущих в России. Программа «Молодежи – доступное жилье» взяла старт в 2006 г. Спустя пять лет она получила продолжение, за 2011 год новоселами стали более 2000 молодых граждан страны, скрепивших свою жизнь узами брака. Однако эта цифра вовсе не кажется существенной, если сопоставлять ее с числом «обманутых дольщиков» и, тем более, с числом всех дольщиков. По сути, это всего лишь доли процента.

Программа «Молодежи – доступное жилье» предусматривает выделение финансирования из бюджетов всех существующих уровней. Субсидированию подлежат молодые семьи, в том числе и неполные. Главное, чтобы возраст самых старших их членов не превысил 35 лет. Финансирование выделяется на погашение основного долга по ипотеке. Использовать субсидии можно и на оплату части затрат на строительство или покупку жилья. Однако, если прикинуть количество граждан, вступивших в брак в возрасте до 35 лет, то вновь можно испытать разочарование. Получившие жилье по этой программе – лишь очень небольшая часть всех молодых семей.

И все же, с 2013 по 2020 г. программа «Молодой семье – доступное жилье» потребует значительных финансовых вложений, оцениваемых на уровне 1,9 триллиона руб. Только третья часть данной суммы будет направлена в бюджеты различных уровней. Оставшаяся сумма станет привлеченными средствами частных инвесторов и внебюджетных фондов. В частности, определенные суммы выделит Сбербанк России и банк ВТБ.

5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Институциональные изменения на рынке жилья в данном случае – это, прежде всего, вносимые в законодательство о жилищном строительстве Поправки, а также связанные с ними изменения в схемах работы инвесторов и застройщиков, которые вынуждены будут реагировать на Поправки. То и другое необходимо рассматривать и с правовой, и с экономической точки зрения. Особенно интересно смотреть на них с точки зрения цифровизации экономики и существенного перераспределения транзакционных издержек.

5.1. Поправки, вносимые в закон № 214-ФЗ

Введенные Федеральным законом № 218-ФЗ весьма радикальные Поправки создали двадцать третью редакцию Федерального закона № 214-ФЗ. В этой связи уместно проследить историю и мотивы постоянных поправок.

Предыстория

В отчете (Чиркова, Новиков, 2017) вполне справедливо отмечено, что закон № 214-ФЗ был существенно ужесточен еще до принятия Поправок, при этом приводится история их появления. Наиболее существенные изменения в редакциях документа представлены в таблице ниже.

Таблица 47. Ужесточение норм закона № 214-ФЗ

30.12.2004 г.	(исходная редакция)
18.07.2006 г.	Ст. 12.1. Вместо предусмотренного ранее залога введены два способа обеспечения обязательств по договору — залог и банковское поручительство.
17.06.2010 г.	Ст. 1. Установлено, что привлекать деньги граждан на не построенное жилье можно только при помощи одного из трех механизмов: договор долевого участия (или сокращенно ДДУ) в строительстве жилья, жилищные сертификаты (облигации) или создание жилищно-строительного кооператива (ЖСК). Ст. 18 Сделано обязательным исключительно целевое использование денег дольщиков и возможность судебного расторжения ДДУ при нецелевом использовании.
23.07.2013 г.	Ст. 23 Установлено создание реестра пострадавших граждан.
23.07.2013 г. (вступила в силу позже предыдущей)	Ст. 12.1. Установлено, что наряду с залогом строящегося объекта застройщик должен воспользоваться одним из способов обеспечения обязательств: поручительством банка или страхованием гражданской ответственности. Ст. 15.2. Установлена возможность страхования ответственности в Потребительском обществе взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков.
28.12.13. г.	Ст. 23. Установлены основания проведения проверок целевого использования застройщиками средств граждан и проверок исполнения других требований.
03.07.2016 г.	Ст. 23.2. Установлена возможность создания правительством компенсационного фонда для пострадавших.
03.07.2016 (вступила в силу позже предыдущей)	Ст. 30. Повышены требования к застройщикам. Ст. 23.1. Учрежден единый реестр застройщиков, которые удовлетворяют законодательным требованиям.

Тот факт, что все эти меры оказались недостаточными, вероятно, и подтолкнул законодательную власть к радикальным шагам.

Заявленные цели закона № 218-ФЗ

Цели внесения Поправок в законодательство о жилищном строительстве сформулированы в Сводном отчете Минстроя России и в пояснительной записке к проекту закона № 218-ФЗ для рассмотрения его в Государственной Думе Российской Федерации.

Согласно сводному отчету, подготовленному Минстроем России в рамках процедур ОРВ⁴⁸ (далее — «Сводный отчет»), основанием для разработки проекта закона № 218-ФЗ, стал пункт 2е) Перечня поручений Президента РФ по итогам заседания Государственного совета от 17 мая 2016 г. Пр-1138ГС, где сформулировано требование «создать государственный компенсационный фонд долевого строительства, формируемый за счёт средств застройщиков объектов долевого жилищного строительства, в целях возмещения гражданам убытков и завершения строительства объектов при неисполнении застройщиками своих обязательств по договору участия в долевом строительстве».

Согласно Сводному отчету закон № 218-ФЗ призван решить проблему «неэффективной защиты граждан-участников долевого строительства», с учетом того, что наблюдается «рост числа пострадавших граждан-участников долевого строительства». Из Сводного отчета, следует, что альтернативные способы решения проблемы при подготовке законопроекта не рассматривались. Пояснительная записка к законопроекту, подготовленная для рассмотрения законопроекта в Государственной думе, также ссылается на пп. 1 перечня поручений Президента РФ от 1 февраля 2017 года № Пр-317, предусматривающий «внесение в законодательство изменений, исключающих дублирование обязательных платежей застройщиков». Этот пункт расшифровывается как необходимость замены прежней системы обеспечения обязательств заемщика (необходимость для застройщика обеспечить банковское поручительство, страхование ответственности или вступить в Потребительское общество взаимного страхования застройщиков) новой системой, предусматривающей обязательные платежи в государственный фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства. Между тем, современные технологии предоставляют и другие возможности, в частности, популярная тема сегодняшнего дня – технология блокчейн – как будто предназначена именно для таких целей. Дольщики, инвестирующие в строительство одного объекта, представляют собой почти идеальную группу для создания сети на блокчейн, где никто никого никогда не сможет обмануть.

⁴⁸ См. <http://regulation.gov.ru/projects#npa=60861>

Пояснительная записка говорит о целях закона сходным образом. Он непосредственно призван «установить эффективный механизм защиты прав участников долевого строительства», а через это обеспечить «рост строительства жилья» и в конечном счете добиться «улучшения жилищных условий граждан».

Содержание закона № 218-ФЗ

Согласно отчету (Чиркова, Новиков, 2017) вносимые федеральным закон № 218-ФЗ поправки можно разбить на 3 основные группы положений.

1. Поправки в Федеральный закон № 214-ФЗ, основной нормативный акт в сфере долевого строительства (ст. 16 Закона);
2. Вопросы деятельности вновь создаваемого «Фонда защиты прав граждан — участников долевого строительства» (ст. 1–13 Закона);
3. Поправки в другие нормативные акты, а также заключительные и переходные положения (ст. 14, 16–25 Закона).

Принятие указанного закона приводит, во-первых, к появлению у участников рынка ранее не предусмотренных законодательством *расходов* (в частности, расходов на формирование компенсационного фонда для удовлетворения претензий пострадавших дольщиков), а во-вторых, *дополнительных запретов и ограничений* в отношении застройщиков (в частности, требований в отношении опыта их работы). В силу этих двух факторов, исходя из установленных в Постановлении Правительства РФ от 17.12.2012 № 1318 критериев, Федеральный закон № 218-ФЗ следует относить к законам с «высокой степенью регулирующего воздействия».

В отчете (Чиркова, Новиков, 2017) эти меры анализируются с точки зрения создания помех предпринимательству, что соответствует действительности. О том же, но на языке права говорится в юридическом заключении, подготовленном д.ю.н., профессором Е.А. Лукьяновой. Содержание и основные выводы этого заключения кратко представленном в следующем подразделе.

5.2. Правовая оценка Поправок

Правовая оценка Поправок с подробными комментариями и ссылками на правовые акты, включая Конституцию и международные договоры Российской Федерации, дана в заключении д.ю.н. Л.А. Лукьяновой. В частности, отмечено (Лукьянова, 2017), что вновь вводимое правовое регулирование должно приниматься на основе и во исполнение актов, обладающих более высокой юридической силой, и не может им противоречить. Это правовое регулирование не может противоречить общим и отраслевым принципам правового регулирования. Оно

должно обладать качеством правовой определенности, то есть быть понятным, предсказуемым и не вступать в конфликт с другими действующими нормами, если эти действующие нормы не приведены в полное соответствие со вновь принимаемыми или не отменены. Рассматривая Поправки с точки зрения соблюдения данных требований, профессор Е.А. Лукьянова подробно анализирует Федеральный Закон от 29 июля 2017 года № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан – участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее ФЗ № 218). В результате проведенного анализа данный нормативный правовой акт признан столь несовершенным, что его необходимо отозвать, поскольку в случае его вступления в силу и применения на практике без существенной корректировки, многие его положения имеют реальные шансы быть признанными не соответствующими Конституции Российской Федерации и нарушающими Европейскую Конвенцию «О защите прав человека и основных свобод».

В частности, ФЗ № 218 предусмотрел существенное ограничение свободы экономической деятельности и свободы предпринимательства (один дом – один застройщик), законодательно установлен лимит расходов застройщиков на определенные цели, ограничено их право на займы и кредиты, на свободу выбора собственников через фактический запрет на небанковское финансирование (уполномоченные банки) и на использование прибыли (требование о неснижаемом остатке на счете). Этим Законом были также созданы дополнительные риски для возникновения недобросовестных покупателей и созданы условия для монополизации строительного рынка (требования к компании-застройщику). То есть ФЗ № 218 настолько ограничил права застройщиков как собственников и субъектов экономической деятельности, что вполне обоснованно возникает вопрос о чрезмерности таких ограничений, о несоразмерности этих ограничений преследуемой законной цели и о превышения конституционных пределов государственного вмешательства в экономическую деятельность посредством злоупотребления законом как единственной легальной формы ограничения прав и свобод человека. В итоговой части заключения сказано.

Представляется, что ФЗ № 218 противоречит как минимум части 1 статьи 8, части 2 статьи 34, части 3 статьи 35, 1 статьи 37, части 2 и 3 статьи 55, части 3 статьи 56 Конституции Российской Федерации, статье 1 Протокола №1 к Конвенции о защите прав и свобод человека и основных свобод. Он также противоречит статьям 1, 2, 9, 49, 212, 237, 421 и 850 Гражданского кодекса Российской Федерации (в том числе основным принципам гражданского права), статьям 46.4,

части 2 статьи 49, части 3.1 статьи 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации, ряду действующих положений законодательства об акционерных обществах, об обществах с ограниченной ответственностью и о защите прав инвесторов на рынке ценных бумаг. В законе также обнаружен ряд других ошибок, затрудняющих его нормальное функционирование в системе действующего законодательства. Все эти противоречия не позволяют ФЗ № 218 отвечать требованиям правовой определенности, сформулированным Конституционным Судом России.

На основе правового анализа предлагается «внести в ФЗ № 218 поправки и уточнения, корректирующие ошибки и минимизирующие риски. Тем более, что период отложенной юридической силы (сроки вступления в действие) данного Закона позволяет сделать это безболезненно». Данное предложение представляется разумным, однако остается договориться о том, какие именно поправки надо внести в ФЗ № 218, т.е. поправки в Поправки.

5.3. Изменения в схемах строительства жилья и финансовой нагрузки

В связи с принятием закона 218-ФЗ естественно ожидать не только сокращения числа «обманутых дольщиков», что, вероятно, будет достигнуто, но и увеличения финансовой нагрузки на проекты по строительству жилья, а также разорения части застройщиков. Чтобы этого избежать, нужно использовать резервы, большая часть которых связана с возможностью сокращения транзакционных издержек. Экспертные прогнозы развития событий на рынке жилья в связи с Поправками разнообразны и противоречивы.

Прогнозы участников Круглого стола Москва, 18.12.2017

Обзор прогнозов и предложений, прозвучавший на Круглом столе 18 декабря 2017, опубликован в журнале «Эксперт Юг» №11 (409).

Как справедливо замечают корреспонденты, подготовившие этот обзор, в ближайшие три года рынок жилого строительства ждут колоссальные изменения — запланированное правительством РФ ужесточение требований к застройщикам, отмена долевого участия в строительстве и переход к проектному финансированию вызовут не только смену схем финансирования, но передел рынка. Сейчас объём строительства с участием дольщиков, по многим оценкам, достигает в целом по стране 80%. Через два года долевое строительство должно быть сведено до нуля, но еще до того возможен массовый отток дольщиков-инвесторов и уход с рынка значительной части существующих сегодня застройщиков.

На Круглом столе, организованном аналитическим центром «Эксперт ЮГ», застройщики юга России и другие участники рынка жилья, включая

банкиров и производителей стройматериалов, обсудили эту проблему и пришли к выводу, что из-за новых законодательных инициатив цены на жильё вырастут на 20–30%. При этом с рынка может уйти до двух третей игроков. Партнёрами Круглого стола выступили компания «Кнауф» и адвокатское бюро Краснодарского края «Домашенко и Партнёры».

Некоторые цифры и проблемные объекты

По данным органов Росстата, в Краснодарском крае объём ввода жилья за 10 месяцев 2017 года упал на 7,6% и составил 3,4 млн кв. м. При этом регион занял второе место после Московской области по объёму ввода жилья. В соседней Ростовской области падение всего на 0,3% за этот же период (1,7 млн кв. м). Но сейчас правительство РФ волнует больше даже не общий спад рынка, а «обманутые дольщики». Минстрой РФ сегодня занимается решением проблем по 830 объектам, общее количество дольщиков по этим объектам составляет 38 тысяч человек. При этом, по словам министра федерального ведомства Михаила Меня, число участников долевого строительства таких объектов может составлять как минимум 86 тысяч человек. По данным руководителя рабочей группы партии «Единая Россия» по защите прав дольщиков Александра Сидякина, «обманутых дольщиков» гораздо больше — около 130 тысяч человек. Изменения в 214-ФЗ, регулирующем долевое строительство, назревали давно. И вот недавно, в середине ноября, они оформились в поручения президента Владимира Путина разработать «дорожную карту» по переходу отрасли жилого строительства от долевого участия к проектному финансированию.

Пока отрасль будет переходить от «дешёвых» денег дольщиков к дорогим кредитам (средняя ставка сегодня составляет 11,8%), застройщикам предстоит жить по изменённому 214-ФЗ. Поправки в этот закон, вступающие в силу летом 2018 года, обязывают застройщиков повышать уставный капитал, отчислять определённый процент в специальный фонд дольщиков, привлекать денежные средства граждан только по одному разрешению на строительство, если разрешение на строительство получено после 1 июля 2018 года. Кроме того, вводится новый механизм работы с деньгами дольщика — счёта эскроу. При открытии счёта эскроу для размещения средств дольщиков застройщик не сможет ими воспользоваться до окончания строительства. Все это теоретически исключает возможность исчезновения застройщика с деньгами дольщиков, однако порождает массу других проблем. Строительство в таком случае ведётся за счёт собственных и кредитных средств. В Минстрое РФ считают, что счёт эскроу может стать

альтернативным механизмом финансирования строительства жилья. Однако застройщики в большинстве своем придерживаются несколько иного мнения.

Прогнозное сокращение

Мнение генерального директора СК «Дионис» Сергея Скоробогатова.

Взять кредит на жилое строительство и сейчас сложно. Ещё сложнее будет, когда банкам придется увеличить объём выдачи кредитов в несколько раз, чтобы финансировать проекты строительства. А заморозка средств на эскроу счёте — это фактически вынужденное кредитование. Это резко увеличит себестоимость строительства — процентов на 30.

Близкие цифры называет другой участник обсуждения — генеральный директор ООО «Южные выставки» Александр Попонин (организатор ежегодной «Ярмарки жилья»).

Средний срок строительства — два с половиной — три года, на этот срок будут браться кредиты. Соответственно подорожание жилья с учётом кредита и инфляции может составить от 20 до 35 процентов,

Сразу заметим, что по нашим оценкам нагрузка на застройщика возрастет несколько меньше, к тому же ставки по кредитам именно под использование счетов эскроу могут быть снижены. Однако мнение застройщика – это профессиональное суждение, он может учитывать факторы, не учтенные нами в расчетах, основанных на официальной информации.

Застройщики уверены – использование эскроу счетов и проектное финансирование сделает главными игроками рынка банки.

Капитал перетечёт со строительного рынка в банки,
— утверждает генеральный директор ООО «Краснодар Сити» Андрей Сигидин (на снимке он крайний справа).

Это приведёт к снижению ёмкости рынка, так как отмена долевого строительства или заморозка денег на эскроу счёте не даст застройщикам продавать квартиры с ценами на уровне котлована, а, значит, с рынка уйдёт категория покупателей-инвесторов, которые приобретают недвижимость для последующей перепродажи или сдачи в аренду. А это порядка 30 процентов сделок».

Стоит обратить внимание на оценку 30% покупателей-инвесторов. Ее нет в официальной статистике, но она в данном случае очень важна, так как именно эта часть дольщиков – настоящие инвесторы, и они точно уйдут со строительного рынка. Впрочем, они, вероятно, попытаются вложить деньги во что-то другое, сопоставимое по выгоды с вложениями в долевое строительство при существующих правилах, но сделать это очень непросто.

Сокращение предложения на рынке произойдет не только из-за роста цен и ухода тех самых 30% инвесторов, но также из-за ухода многих застройщиков, так как не все компании соответствуют новым требованиям 214-ФЗ.

Вице-президент строительно-инвестиционной корпорации «Девелопмент-Юг» Михаил Попенко дает очень неутешительную оценку.

При новом законодательстве на рынке могут остаться 25–30 процентов от сегодняшнего числа застройщиков.

Возможно, эта оценка касается только юга России и основана на субъективной информации, но даже в случае, если она завышена вдвое и с рынка уйдет только 30% застройщиков, то это катастрофа регионального масштаба. Наши расчеты показывают, что даже среди крупнейших застройщиков до 30% могут стать банкротами, но почти очевидно, что среди мелких застройщиков в регионах процент будет гораздо выше, а потому оценка от Михаила Попенко не вызывает недоверия.

По словам руководителя отдела аналитики СК «Неометрия» Ксении Рысенко, участники рынка в ожидании изменений, которые войдут в силу с лета 2018 года, начали активно работать над проектной документацией, чтобы получить разрешения на строительство до конца 1 полугодия 2018 года.

Это может привести к обострению ситуации с дольщиками, потому что застройщики набирают эти разрешения, а затем будут привлекать средства дольщиков под заведомо невыполнимые проекты. Стремление обезопасить дольщиков может привести к обратному эффекту в первое время.

Здесь чрезмерной представляется как раз оценка «заведомо невыполнимые». Вполне вероятно, что застройщики пойдут на риск, но не на заведомый провал проектов, от которого пострадают не меньше, чем дольщики. Однако риск потерять место в отрасли, поскольку не успел получить разрешение и начать работу, тоже реальный. А потому вероятность получить еще большее число «обманутых дольщиков» достаточно велика. Это будут дольщики, которых никто не обманывал, но им предложили необычно низкую цену и объяснили, что так больше никогда не будет. Многие на это пойдут, даже зная о риске.

Некоторые интересные оценки приводит член бюро правления РСПП Леонид Казинец. Согласно им сказанному им, совокупная стоимость всех строящихся домов по проектным декларациям сегодня составляет около 7 трлн рублей, в том числе 4,7 трлн — уже вложенные средства в строительство, а объем реально выданных застройщикам банковских кредитов на жилищное строительство составляет около 700 млрд рублей. К сожалению, эти оценки не привязаны ко времени, а потому их трудно сопоставить с другими оценками. Например, по прогнозу аналитического центра АИЖК за 2017 г. будет выдано около 1,1 млн

рублевых ипотечных кредитов на сумму 2 трлн руб. Ипотечный портфель банков достигнет 5,3-5,4 трлн руб. Разумеется, ипотечные кредиты и кредиты застройщикам — разные кредиты. Но банки наращивают портфель кредитов, и где граница — не так уж очевидно. Как показывает дискуссия, этого понимания нет и у обычных банкиров.

У банков переизбыток ликвидности, и, в принципе, они смогли бы увеличить кредитование застройщиков, но ясности понимания того, как перейти на проектное финансирование за три года, пока нет»,

— говорит директор по развитию розничного бизнеса краснодарского филиала банка «Центр-инвест» Алексей Рашевский. По его словам, на рынок также влияет ключевая ставка, под которую подстраиваются и ипотечные продукты. В 2017 году она снижалась, и по данным на ноябрь составила 8,25% годовых. Эта тенденция может продолжиться.

Если исходить из результатов дискуссии, ни у банков, ни у застройщиков нет понимания того, как финансовый сектор будет работать через три года. Впрочем, в дискуссии принимали участие не совсем те банки, то есть это не были немногие банки из списка, которым предназначено открывать счета эскроу и размещать на них средства дольщиков.

Также в ходе Круглого стола поднимался вопрос о том, как можно компенсировать повышение нагрузки на застройщиков. Ответ, впрочем, почти очевиден — надо сокращать издержки. Вопрос лишь в том, за счет чего их можно сокращать, не жертвуя качеством строительства и новыми рисками. Вариантов здесь не так уж много, но они есть.

Трансакционные издержки. Оптимизация против инфляции

Процесс строительства является сложным и с позиции технического возведения объекта, и с позиции юридического оформления правоотношений сторон, и с позиции определения экономических выгод и затрат. Непосредственное возведение строения (жилого дома) при современном развитии техники осуществляется в короткие сроки, тогда как оформление технической документации, а также процедура получения различных согласований и разрешения на строительство в компетентных организациях занимают довольно много времени и требуют от застройщика немалых финансовых затрат. В некоторых регионах и, прежде всего, в Москве очень существенную долю затрат в строительстве составляет плата за землю. Ни о снижении платы за землю, ни о снижении потерь, связанных с очень большим сроком оформления разрешений на строительство, за Круглым столом не говорили.

Говорили об улучшении планирования и управления.

Бороться можно только одним способом — быть на три шага вперёд, продумать всё до мелочей, снижать затраты (Сергей Скоробогатый).

Также говорили об инновациях, сокращении штатов и других почти никогда не реализуемых возможностях. В частности, об этом говорил управляющий партнёр адвокатского бюро Краснодарского края “Домашенко и Партнёры” Роман Домашенко.

Застройщики будут вынуждены мобилизоваться, сокращать часто раздутые штаты, оставить у себя исключительно профессионалов, перейти к вопросам качества стройки, внедрять инновации.

А директор Южной сбытовой дирекции — филиала ООО “Кнауф Гипс” Сергей Бондаренко уповал на возможность сокращать издержки, применяя новые ресурсосберегающие технологии.

Мы как производители стройматериалов и поставщики системных решений готовы их предложить.

Это предложение больше напоминает рекламу собственной продукции, чем предложение реального выхода из ситуации, поскольку доля затрат на строительные материалы не так уж велика, а сократить ее в разы вряд ли возможно без потери качества. Гораздо перспективнее выглядит возможность снижения затрат на согласования и получение разрешений, но это не в компетенции участников обсуждения.

Некоторые разногласия в мнениях участников видны именно в обсуждении возможного выхода из трудной ситуации путем сокращения издержек.

Потенциал сокращения издержек в отрасли огромен — он достигает 35 процентов. И если крупные компании это давно поняли, то другим застройщикам придётся этим заниматься сейчас. Пока же проектировщик и исполнитель не заинтересованы в экономии денег застройщика-заказчика.

В этом заявлении директора краснодарского филиала ГК “ЭНСИ” Михаила Келеметова вызывает сомнения не столько сама цифра, сколько комментариев к ней. Поправки, вносимые в 214-ФЗ, обеспокоили именно крупных застройщиков. А из слов М. Клеменова следует, что они эти самые 35% видят, но то ли уже использовали, то ли почему-то не хотят использовать.

Еще больше вопросов вызывает утверждение Ксении Рысенко.

Из-за отмены долевого строительства изменится механизм конкуренции. — добавляет Ксения Рысенко. — Отпадёт такой фактор, как надёжность застройщика, так как квартиры будут продаваться в уже сданных домах. Кроме того, инфраструктуру придётся показывать не на бумаге, а в реальном жилом комплексе.

Это уже не о Поправках, а о том, что будет через 3 года, после полного отхода от долевого строительства. С нею соглашается генеральный директор MACON Realty Group Илья Володько.

После перехода на готовое жильё работать качественно придётся всем, потому что застройщик будет вынужден показывать ровные стены и благоустроенные дворы вживую, а не в документах.

По его словам, 214-ФЗ устарел, но государство решило простимулировать процесс его отмены. С Володько согласен генеральный директор ООО «Южная региональная строительная компания» Сергей Мартынов.

Долевое строительство существует только в России и в Китае. Это морально устаревшая форма рынка. Мы в компании давно перешли на продажу готового жилья.

Главный минус в поручении Президента — это сроки, считает Володько. Три года — «слишком быстро для рынка».

Это спровоцирует быстрый спад объёмов жилья и рост цен. Если правительство РФ увеличит сроки до пяти-семи лет, переход будет менее болезненным.

Тут просматривается лукавство: разумеется, отсрочка приведет к смягчению болезненного процесса. Но так ли устарел сам принцип долевого строительства? Для России и Китая это — работающая конструкция, причем эта схема относительно прозрачна. Тот факт, что не все ее используют — отнюдь не доказательство ее низкой работоспособности. Ни один из участников дискуссии не говорит о серых схемах привлечения финансовых средств.

Изменения в схемах строительства жилья и финансовой нагрузки

Для оценки последствий законодательных новаций, обусловленных вступлением в силу 218-ФЗ, следует пристальнее рассмотреть изменения в схеме финансирования проектов по строительству многоквартирных жилых домов с привлечением средств дольщиков и на основе выявленных изменений рассчитать изменение финансовой нагрузки на проекты и их участников.

Рассмотрим сначала схему финансирования строительных проектов с привлечением средств дольщиков в ситуации «статус-кво», т.е. до введения законодательных новаций.



Рисунок 11 *Схема финансирования строительных проектов, реализуемых по договорам долевого участия до введения законодательных поправок*

На рисунке 11 показана схема финансирования долевого проекта, существовавшая до сих пор. Всего существует четыре источника финансирования:

- собственные средства застройщика;
- собственные средства дольщиков;
- ипотечные кредиты, полученные дольщиками от банков;
- кредиты, получаемые застройщиками для покрытия кассовых разрывов.

Структура источников финансирования варьируется от проекта к проекту и несколько отличается по регионам и времени. Тем не менее, типичная структура источников финансирования выглядит следующим образом:

- доля собственных средств застройщика - 10 %; (данные за 2016 г. - см. Раздел 3.3., табл. 32 «Структура капитала застройщиков»)
- доля собственных средств дольщиков - 45%; (см. Раздел 3.3. табл. 32 «Структура капитала застройщиков»);
- доля средств дольщиков с учетом ипотечных кредитов – 67%;
- доля дополнительного заемного финансирования привлекаемого в коммерческих банках – 23%.

Рассмотрим теперь схему финансирования строительных проектов с привлечением средств дольщиков после введения законодательных новаций.

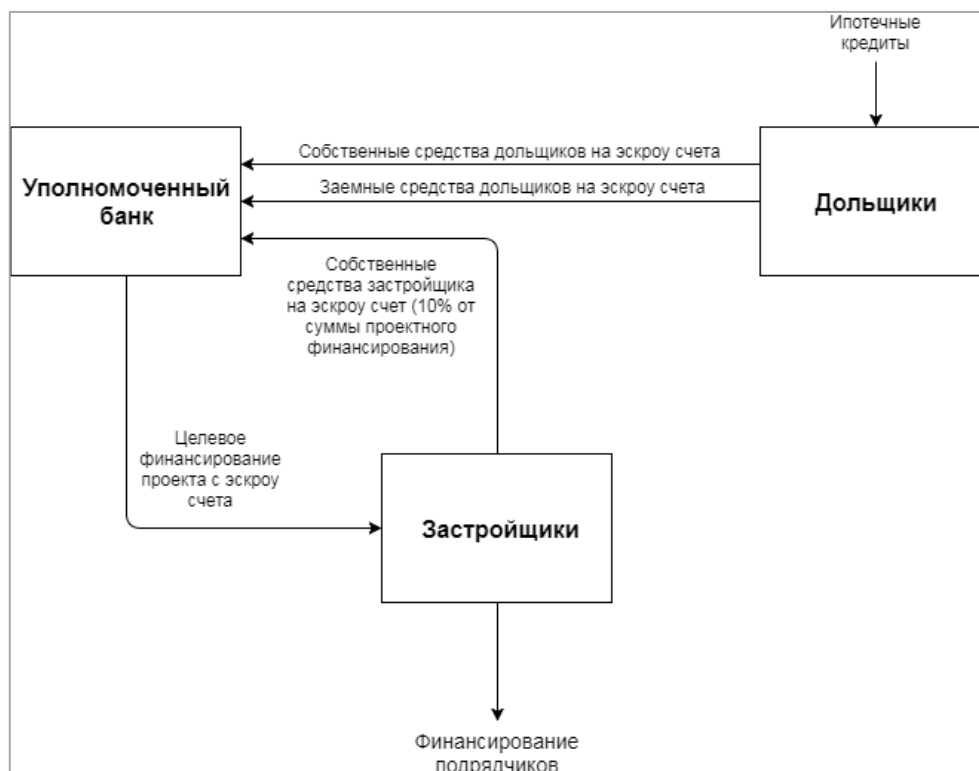


Рисунок 12. Схема финансирования проектов долевого строительства после введения законодательных поправок.

На рисунке 12 показана схема финансирования долевого строительства, которая должна будет функционировать после изменения законодательства о долевом строительстве. Видно, что с введением законодательных поправок застройщики садятся «на голодные пайки»: теперь они смогут рассчитывать на получение прибыли лишь после завершения соответствующих строительных проектов. Само по себе это не страшно и на первый взгляд выглядит даже разумно: действительно, теперь станет сложно «свинтить» в непонятном направлении со средствами дольщиков, бросив строительство. Однако здесь есть и «подводная мина» в виде увеличения финансовой нагрузки на проекты, обусловленная «замораживанием» собственных средств застройщиков и собственных средств дольщиков на эскроу-счетах и, как следствие, увеличение вероятности возникновения кассовых разрывов и дефицита финансирования оборотных средств, для покрытия которого в обычной ситуации застройщикам, вообще говоря, пришлось бы прибегать к дополнительному использованию кредитных ресурсов, что однако в соответствии с новым законом, как будто, запрещено (если только впоследствии не появится лазейка, дающая возможность застройщику получить кредит в своем

же уполномоченном банке). Все это может отразиться на увеличении издержек строительства, а в ряде случаев и на сроках строительства.

Концепция 1.

Оценочное значение увеличения финансовой нагрузки ($\Delta\Phi H$) на финансирование строительных проектов может быть получено следующим образом:

$$\Delta\Phi H = S_p \times IR \times \left[(1 - w_d) \cdot \frac{T}{2} \cdot \left(1 + \frac{\Delta T}{T} \right) + w_d \cdot \frac{\Delta T}{T} \right] + (Pr + w_{oD} \cdot S_p) \times IR \times T \times \left(1 + \frac{\Delta T}{T} \right), \quad (5.1)$$

где S_p – сумма затрат по проекту,

IR – ставка альтернативной доходности (% годовых/100),

w_d – доля средств заемного финансирования, привлекаемая ранее (до введения законодательных поправок) сверх собственных средств и средств дольщиков,

T – срок строительства,

ΔT – ожидаемый срок увеличения строительства,

Pr – прибыль застройщика с проекта (за все время проекта),

w_{oD} – доля собственных средств застройщика в суммарных затратах на проект, замораживаемая на эскроу-счете уполномоченного банка перед началом строительства.

В качестве пояснения к выражению (5.1) отметим, что деление « T » на 2 в квадратных скобках ($T/2$) обусловлено тем, что таким образом делается приближительная оценка средней продолжительности использования финансовых ресурсов в зависимости от продолжительности проекта (T) и предположении о равномерной потребности в финансовых ресурсах на всей протяженности проекта. Для получения более точных оценок следует обладать информацией об особенностях конкретных проектов и учитывать дополнительно стоимость денег во времени – на этой основе можно рассчитать среднюю продолжительность платежей (дюрацию).

Еще одна ремарка к выражению (5.1) относится к слагаемому $w_{oD} \times S_p$: это сумма собственных средств застройщика (10% от стоимости проекта), замораживаемая на эскроу счете до момента окончания строительства (по сути это деньги, взятые в залог у застройщика).

Рассмотрим пример с использованием полученного выражения (5.1) при следующих параметрах проекта:

$$S_p = 2 \text{ млрд. руб.},$$

$$IR = 20\% = 0,2,$$

$$w_d = 23\% = 0,23,$$

$$T = 2,25 \text{ года},$$

$\Delta T = 25\% = 0,25$ (здесь в %, поэтому при подстановке в (5.1) не нужно делить на 2) (это предположительно),

$Pr = 50\%$ от суммы затрат по проекту = 1 млрд. руб. (= $1,2^{2,25}$, т.е. при 20% ставке годовых и сроке строительства 2,25 года),

$$w_{oD} = 10\% = 0,1.$$

Подставляя эти значения в выражение (1), получим (в млрд. руб.):

$$\Delta\Phi H = 2 \times 0,2 \times \left[(1 - 0,23) \cdot \frac{2,25}{2} \cdot \left(1 + \frac{0,25}{1}\right) + 0,23 \cdot \frac{0,25}{1} \right] + (0,5 + 0,1 \cdot 2) \times 0,2 \times 2,25 \times \left(1 + \frac{0,25}{1}\right) = 0,85.$$

Соответственно, увеличение финансовой нагрузки на этот проект составит для застройщика 850 млн. руб. (+42,5%).

Если же допустить, что в условии приведенного выше примера ожидаемый срок увеличения строительства окажется равным нулю (т.е. $\Delta T = 0$), увеличение финансовой нагрузки составит:

$$\Delta\Phi H = 2 \times 0,2 \times \left[(1 - 0,23) \cdot \frac{2,25}{2} \right] + (0,5 + 0,1 \cdot 2) \times 0,2 \times 2,25 = 0,662$$

т.е. увеличение нагрузки на проект составит 662 млн. руб. (+33,1%).

Концепция 2.

Концептуально отложенное финансирование даже при отсутствии начисления процентов может привести к снижению финансового результата застройщиков. Причины этого заключаются в кумулятивном влиянии следующих факторов:

- инфляционного воздействия (в случаях, когда стоимость финансирования проекта фиксирована в начале проекта);
- вмененных издержек, обусловленных депонированием собственных средств застройщика (10% от сметы строительства) на эскроу-счете до окончания строительства, и также, скорее всего, депонированием суммы вознаграждения застройщика (в этом отношении в новом законе вообще ничего не говорится).

В то же время, следует учесть и положительный момент законодательных нововведений, благодаря которым финансирование будет осуществляться на беспроцентной основе.

Оценочное значение увеличения финансовой нагрузки ($\Delta\Phi H$) на финансирование строительных проектов может быть получено следующим образом:

$$\Delta\Phi H = S_p \cdot i \cdot \frac{T}{2} \cdot \left(1 + \frac{\Delta T}{T}\right) + w_{oD} \cdot S_p \cdot R \cdot T \cdot \left(1 + \frac{\Delta T}{T}\right) + Pr \cdot R \cdot \frac{T}{2} \cdot \left(1 + \frac{\Delta T}{T}\right) - R_{cr} \cdot w_d \cdot S_p, \quad (5.2)$$

где S_p – сумма затрат по проекту,
 i – инфляция (% годовой инфляции/100),
 R – депозитная ставка (или ставка инфляции)/100,
 R_{cr} – кредитная ставка/100.

Остальные обозначения соответствуют ранее принятым.

В выражении (5.2) первое слагаемое отражает инфляционное воздействие на проект, второе и третье слагаемые – вмененные издержки, обусловленные депонированием собственных средств застройщика и невозможностью получить прибыль до окончания проекта, четвертое слагаемое (точнее, вычитаемое) – появившаяся экономия от неиспользования кредитов.

Рассмотрим пример с использованием полученного выражения (5.2) при следующих параметрах проекта:

$S_p = 2$ млрд. руб.,
 $i = 4\% = 0,04$,
 $R = 6\% = 0,06$,
 $R_{cr} = 12\% = 0,12$,
 $w_d = 23\% = 0,23$,
 $T = 2,25$ года,
 $\Delta T = 25\% = 0,25^{49}$,
 $Pr = 50\%$ от суммы затрат по проекту = 1 млрд. руб.,
 $w_{oD} = 20\% = 0,1$.

Подставляя эти значения в выражение (5.2), получим (в млрд. руб.):

$$\Delta\Phi H = 2 \cdot 0,04 \cdot \frac{2,25}{2} \cdot \left(1 + \frac{0,25}{1}\right) + 0,1 \cdot 2 \cdot 0,06 \cdot 2,25 \cdot \left(1 + \frac{0,25}{1}\right) + 0,5 \cdot 0,06 \cdot \frac{2,25}{2} \cdot \left(1 + \frac{0,25}{1}\right) - 0,12 \cdot 0,23 \cdot 2 = 0,133$$

Соответственно, увеличение финансовой нагрузки на этот проект составит для застройщика 133 млн. руб. (+6,7%). Если же допустить, что в условии приведенного выше примера ожидаемый срок увеличения строительства окажется равным нулю (т.е. $\Delta T = 0$), увеличение финансовой нагрузки составит:

$$\Delta\Phi H = 2 \cdot 0,04 \cdot \frac{2,25}{2} + 0,1 \cdot 2 \cdot 0,06 \cdot 2,25 + 0,5 \cdot 0,06 \cdot \frac{2,25}{2} - 0,12 \cdot 0,23 \cdot 2 = 0,096$$

т.е. увеличение нагрузки на проект составит 96 млн. руб. (+ 4,8%).

В случае если дополнительное заемное (кредитное) финансирование не будет осуществляться на беспроцентной основе, в выражении (5.2) следует скорректировать последнее слагаемое: например, если финансирование будет

⁴⁹ здесь в %, поэтому при подстановке в (2) не нужно делить на 2

осуществляться по кредитной ставке, равной разнице между рыночной кредитной ставкой и рыночной депозитной ставкой, последнее слагаемое (а точнее вычитаемое) в (5.2) должно принять вид: $-(R_{cr} - R) \times w_d \times S_p$.

Концепция 3.

Еще одна возможная концепция, в целом, похожа на предыдущую за одним лишь исключением: в ней дополнительно учтена законодательная новация в части ликвидации понятия «вознаграждение застройщика» и замена его на новую категорию «иные затраты», составляющие 10% от общих расходов на проект⁵⁰ и включающие в себя затраты на рекламу, накладные расходы и, видимо, вознаграждение застройщика (на этот счет в законе ничего не сказано – об этом можно только догадываться). Эти иные затраты должны выплачиваться застройщику по завершении строительства, поэтому при расчете их следует учитывать с учетом фактора времени. С учетом этих замечаний оценочное значение увеличения финансовой нагрузки ($\Delta\Phi H$) на финансирование строительных проектов может быть получено следующим образом:

- для застройщика:

$$\Delta\Phi H = S_p \cdot i \cdot \frac{T}{2} \cdot \left(1 + \frac{\Delta T}{T}\right) + w_{oD} \cdot S_p \cdot R \cdot T \cdot \left(1 + \frac{\Delta T}{T}\right) + Pr - 0,1 \cdot \frac{S_p}{(1 + R_E)^{T \cdot (1 + \Delta T/T)}} - R_{cr} \cdot w_d \cdot S_p, \quad (5.3)$$

- для проекта:

$$\Delta\Phi H = S_p \cdot i \cdot \frac{T}{2} \cdot \left(1 + \frac{\Delta T}{T}\right) + w_{oD} \cdot S_p \cdot R \cdot T \cdot \left(1 + \frac{\Delta T}{T}\right) - R_{cr} \cdot w_d \cdot S_p, \quad (5.4)$$

где R_E – ставка дисконтирования потоков доходов с учетом рисков застройщика в его проектах, остальные обозначения соответствуют ранее принятым.

Рассмотрим пример с использованием полученного выражения (5.3) при следующих параметрах проекта:

$$S_p = 2 \text{ млрд. руб.},$$

$$i = 4\% = 0,04,$$

$$R = 6\% = 0,06,$$

$$R_{cr} = 12\% = 0,12,$$

$$w_d = 23\% = 0,23,$$

$$T = 2,25 \text{ года},$$

⁵⁰ При этом неясно, от какой базы должны рассчитываться эти 10% - от общей сметы строительства или от сметы строительства, не включающей статью «иные затраты».

$$\Delta T = 25\% = 0,25$$

(здесь в %, поэтому при подстановке в (5.2) не нужно делить на 2),

$Pr = 50\%$ от суммы затрат по проекту = 1 млрд. руб.,

$R_E = 20\%$,

$w_{oD} = 10\% = 0,1$.

Подставляя эти значения в выражение (5.3), получим оценочное значение снижения привлекательности проекта для застройщика (в млрд. руб.):

$$\begin{aligned} \Delta \Phi H = & 2 \cdot 0,04 \cdot \frac{2,25}{2} \cdot (1 + 0,25) + 0,1 \cdot 2 \cdot 0,06 \cdot 2,25 \cdot (1 + 0,25) + 1 - \\ & - 0,1 \cdot \frac{2}{(1 + 0,2)^{2,25(1 + 0,25)}} - 0,12 \cdot 0,23 \cdot 2 = 0,971 \end{aligned}$$

Соответственно, снижение привлекательности проекта составит для застройщика 971 млн. руб. (-48,6%).

Если же допустить, что в условии приведенного выше примера ожидаемый срок увеличения строительства окажется равным нулю (т.е. $\Delta T = 0$), снижение привлекательности составит:

$$\begin{aligned} \Delta \Phi H = & 2 \cdot 0,04 \cdot \frac{2,25}{2} + 0,1 \cdot 2 \cdot 0,06 \cdot 2,25 + 1 - \\ & - 0,1 \cdot \frac{2}{(1 + 0,2)^{2,25(1 + 0,25)}} - 0,12 \cdot 0,23 \cdot 2 = 0,942 \end{aligned}$$

т.е. снижение привлекательности проекта составит 942 млн. руб. (- 47,1%).

Подставляя условия примера в (5.4), получим оценочное значение увеличения финансовой нагрузки на проект без учета потерь в прибыли застройщика (в млрд. руб.):

$$\Delta \Phi H = 2 \cdot 0,04 \cdot \frac{2,25}{2} \cdot (1 + 0,25) + 0,1 \cdot 2 \cdot 0,06 \cdot 2,25 \cdot (1 + 0,25) - 0,12 \cdot 0,23 \cdot 2 = 0,091$$

Соответственно, увеличение финансовой нагрузки на этот проект составит 91 млн. руб. (+4,6%). Это значение не учитывает дополнительные издержки на новых банковских сотрудников, администрирующих строительные проекты (хотя, возможно, эти сотрудники в большинстве своем перейдут от строителей в банки). Кроме того, расчеты в рамках данной концепции делаются в допущении о том, что все финансирование будет полностью беспроцентным (т.е. без использования коммерческих кредитов).

Если же допустить, что в условии приведенного выше примера ожидаемый срок увеличения строительства окажется равным нулю (т.е. $\Delta T = 0$), увеличение финансовой нагрузки без учета потерь в прибыли застройщика составит:

$$\Delta \Phi H = 2 \cdot 0,04 \cdot \frac{2,25}{2} + 0,1 \cdot 2 \cdot 0,06 \cdot 2,25 - 0,12 \cdot 0,23 \cdot 2 = 0,062$$

т.е. увеличение финансовой нагрузки на проект без учета потерь в прибыли застройщика составит 62 млн. руб. (+3,1%).

Концепция 4.

Наиболее простой способ расчета увеличения нагрузки на проект заключается в учете влияния процентной ставки на общий объем замороженных средств. Для условий предыдущего примера (ставка 20%, стоимость проекта – 2 млрд. руб., средства дольщиков (с учетом ипотеки) – 67%, замороженные на эскроу-счете средства застройщика – 10%): $0,2 \times 2 \times (0,67 + 0,1) = 0,308$ млрд. руб. (+15,4%).

Указанные выше оценки отражают палитру возможностей увеличения финансовой нагрузки на проекты долевого строительства (включая увеличение нагрузки на застройщиков), обусловленную законодательными новациями, что при недопущении массового разорения застройщиков должно обусловить повышение цен предложений на рынке строительства многоэтажных жилых домов. В то же время следует отметить, что повышение стоимости прав требований по ДДУ может произойти и под влиянием совсем другой причины: снижения рисков финансирования со стороны дольщиков. Влияние последнего эффекта можно рассчитать следующим образом. При 20% доходности на собственный капитал ценность приобретения прав требований по ДДУ на момент начала строительства составит (по сравнению с приобретением равноценного готового жилья):

$$\frac{1}{1,2^{2,25}} = 0,663.$$

Поскольку после введения новой редакции Закона риски существенно снизятся, привлекательность приобретения прав требований для потенциальных инвесторов-дольщиков при прочих равных условиях повысится. При 20% рыночной ставке инвестирования в проекты ДДУ премия за риск составляет примерно 14%. Если предположить, что эта премия снизится до 2% и требуемая доходность составит 8% (т.е. 8% = 6% (безрисковая ставка) + 2% (премия за риск)), то при прочих равных ценность приобретения прав требований по ДДУ на момент начала строительства (по сравнению с приобретением равноценного готового жилья) составит:

$$\frac{1}{1,08^{2,25}} = 0,841.$$

Таким образом, повышение стоимости приобретения прав требований по договорам ДДУ, обусловленное снижением рисков инвестирования, составит: $0,841/0,663 - 1 = 0,268 = 26,8\%$. Однако, принимая во внимание, что не все дольщики приобретали (приобретают) свои инвестиционные пай в момент начала

строительства, скорректированная величина изменения стоимости составит (в предположении о равномерном приобретении прав требований с начала и до окончания строительства, т.е. при среднем сроке инвестирования со стороны дольщиков $2,25/2 = 1,125$ года):

$$\frac{1,08^{-1,125}}{1,2^{-1,125}} - 1 = \frac{0,917}{0,815} - 1 = 0,125$$

т.е. ожидаемое «добровольное» среднее повышение стоимости прав требований по ДДУ может составить 12,5%, в то время как рост издержек финансирования может оказаться выше.

Приведенные выше оценочные расчеты приводят к однозначному выводу о том, что введение новых законодательных поправок приведет к росту цен на рынке объектов незавершенного строительства в секторе многоэтажных жилых домов, при этом очевидный, на первый взгляд, плюс введения законодательных поправок (снижение количества обманутых и пострадавших дольщиков) может быть полностью перекрыто тем, что повышение цен на жилье приведет к отказу в его приобретении со стороны наименее обеспеченных граждан, снижению объемов строительства и, как следствие, снижению общей обеспеченности граждан жильем и повышению уровня безработицы среди строителей.

6. ПОСЛЕДСТВИЯ

В настоящем разделе приведены расчеты и дана оценка возможных экономических последствий принятия Поправок в законодательство о долевом строительстве. Сначала дается оценка для отрасли в целом, потом приводятся некоторые уточнения по Москве и отдельным регионам, а также последствия для смежных отраслей.

6.1. Последствия принятия поправок для отрасли в целом

Прогноз смертности застройщиков

Как уже говорилось в подразделе 2.4., для прогнозирования состояния застройщиков в строительной отрасли была построена специальная финансовая модель, позволяющая прогнозировать будущие значения бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Прогнозирование смертности застройщиков происходит по следующему алгоритму:

1) Определяются типовые компании для заданного сегмента.

Всех застройщиков можно разделить на три большие группы. Критерием отнесения в группу является объем выручки. Так, застройщики с годовой выручкой от 4,5 млрд. до 24,5 млрд. руб. будут считаться **«крупными»** и иметь некоторые общие черты – открытые кредитные линии, кредитование из разных источников, одновременно несколько крупных объектов в работе, контракты по комплексному освоению территорий. Застройщики с годовой выручкой от 500 млн. до 4,5 млрд. будут считаться **«средними»**. Они ведут работу над проектами последовательно, то есть, сначала на привлеченные деньги строят дом, реализуют квартиры и далее уже могут начинать другой проект. Для них условия жизни на строительном рынке иные – нет льготных кредитов, сложнее получать масштабные контракты, нет возможности перекидывать деньги с одного объекта на другой. Ну и **«малые»** компании по выручке имеют самые низкие показатели финансовой устойчивости и могут лишь претендовать на привлечение денег от дольщиков и частных инвесторов. Банковские ресурсы для этой категории застройщиков являются наименее доступными.

2) Для типовой компании выбранного сегмента строится финансовая модель. Сначала определяются исходные параметры бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Далее на основании прогнозов и сценариев развития событий строятся уравнения. Решением уравнений является итог, который отражается и в балансовом отчете и в отчете о прибылях и убытках типовой компании.

3) Определение количества банкротств.

Результаты, которые были получены для типовой компании распространяются на всех застройщиков заданного сегмента. Застройщики очень чувствительны к показателю рентабельности продаж и рентабельности собственного капитала. При снижении этих показателей ниже определенных значений наступает банкротство. Для рентабельности продаж – это значение 9%. Для рентабельности собственного капитала – это значение 11%. Соответственно, производится расчет этих показателей по текущей финансовой отчетности и далее снижается на значение, полученное для типового застройщика в заданном сегменте.

Крупные (по объему выручки) компании отрасли

Финансовая модель крупных компаний строительной отрасли основана на учете изменений в финансовых показателях баланса и отчета о прибылях и убытках таких компаний при различных сценариях. Начальная точка T_0 (базовые условия) отражает наиболее актуальную информацию о балансе и отчете о прибылях и убытках строительных компаний за доступный полный календарный год - по состоянию на 01.01.2017. Далее вводятся допущения и моделируется поведение среднестатистической крупной компании застройщика. Все они, как и расчетные формулы, приведены в таблице 48.

Финансовая модель делается для двух сценариев развития событий после принятия поправок №218-ФЗ. Описание сценария 1 и сценария 2 есть также в разделе «Жилищное строительство в 2018-2010 году»:

- 1) объемы строительства не изменяются, и застройщики увеличивают цену жилья, компенсируя шоковое воздействие;
- 2) застройщики отказываются от повышения цены, компенсируя шоковое воздействие сокращением рынка;

Применяя финансовую модель, описанную системой уравнений, приведенных в таблице 48, получаем, что сценарий 2 в долгосрочной перспективе для крупных застройщиков может быть более выгодным. Конечно, с позиции сохранения рентабельности собственного капитала выгодно завершить масштабное строительство и начать работать в каком-то другом сегменте.

Однако помимо финансовых показателей есть еще ряд прочих аспектов, которые будут держать застройщиков в привычной для них среде. Это показывают, в том числе, экономические модели в других разделах этой НИР. И об этом не следует забывать.



Таблица 48 Основные условия и допущения модели для крупных (по выручке) застройщиков

Показатель	Описание	Допущение
Term	Средний срок реализации проекта, лет	5,5
Square	Метраж среднего проекта, кв.м.	120 000
Total Square	Совокупный объем жилья, находящийся в стадии строительства у застройщика, кв.м.	Total Square (0) = 436 886
Released Square	Совокупный объем жилья, сданного в календарном году, кв.м.	Released Square (0) = 212 726
AC - Average cost	Суммарные затраты на типовой проект, руб.	9 200 000 000
ACH - Average cost up to hold	Всего затраты, подлежащие «замораживанию» на эскроу-счетах, руб.	8 050 000 000
NP - New_projects	Кол-во новых проектов, в год	2
CD_rate - Current debt rate	Расходы на уплату процентов в тек. периоде	$6,1\% = IC(0)/Debt(0)$
ND_rate	Расходы на новые займы, %	ND_rate = 11%
ND - new debt	Новые займы в периоде, имеют среднюю срочность строительного проекта	$= 10\% * NP * ACH$
Total_ND	Сумма долгового портфеля в рамках нового законодательства	
1m_rate	Средняя цена за кв. м., тыс. руб.	Отражает соответствующие значения, заложенные в сценариях, которые будут воплощены при введении поправок №218-ФЗ
MV - Market volume	Введено квартир на сумму, трлн. руб.	Отражает соответствующие значения, заложенные в сценариях, которые будут воплощены при введении поправок №218-ФЗ
S_g - Sales growth	Рост (снижение) выручки по отношению к пред. периоду	$S_g(i) = (MV(i)/MV(i-1)) * (1m_rate(i)/1m_rate(i-1)) - 1$
TD - Total Deposit	Размер возможного депозита (на остатки по счету), руб.	Положительно сальдо по счету возникает с 5-го года реализации проекта
TD_rate	Ставка дохода по депозиту, %	TD_rate = 6%
TD_income	Доходы от % по депозиту	$TD_income(i) = TD(i) * TD_rate(i)$
Tax_average	Расходы по налогу на прибыль средние за 2012-2016 года, %	Tax_average = 16,7%
Выручка (Sales)	руб.	$Sales(i) = (1 + S_g(i)) * Sales(i-1)$
Себестоимость (Cost)	руб.	$Cost(i) = Cost(0)$ Себестоимость строительства неизменна на 1квм. А модель исходит из того, что объем строительства не меняется.
Валовая прибыль (Margin)	руб.	$Margin(i) = Sales(i) - Cost(i)$
EBIT_base	EBIT без дополнительных финансовых расходов/доходов по %, руб.	$EBIT_base(i) = Margin(i) * (EBIT_base(0) / Margin(0))$
Interest cost - IC	Расходы на уплату процентов в текущем периоде, руб.	$IC(i) = IC(0) + Total_ND(i) * ND_rate(i)$
Чистая прибыль (NI)		$NI(i) = (EBIT_base(i) * NI(0) / EBIT_base(0)) / (1 - Tax_average) - (IC(i) - IC(0)) + TD_income(i) * (1 - Tax_average)$
Total_assets	Итого активов компании	$Total_assets(i) = Total_assets(i-1) + NI(i)$
Прочие статьи баланса	Меняются пропорционально Total_assets	
ROE	Рентабельность капитала	$= NI(i) / Equity(i)$
ROA	Рентабельность активов	$= NI(i) / Total_assets(i)$
ROS	Рентабельность продаж	$= NI(i) / Sales(i)$

Отчет о НИР «Уничтожение стоимости как прогнозируемое следствие неудачных институциональных преобразований».

Анализ экономических последствий введения поправок в действующий Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ

В таблицах 49 и 50 представлены результаты применения сценариев 1 и 2, то есть, соответственно, увеличения цены жилья и сокращения строительства.

Таблица 49 Результат применения модели (сценарий 1 – снижения выручки)⁵¹

Наименование показателя	(T0)	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7
ROE	281%	268%	80%	-137%	81%	125%	144%	138%
ROA	6,1%	5,8%	1,8%	-3,0%	1,8%	2,7%	3,1%	3,0%
ROS	23,3%	23,3%	10,4%	-18,4%	12,2%	16,4%	18,3%	18,3%
Снижение ROE относительно T0	0,0%	4,7%	71,4%	148,8%	71,0%	55,4%	48,8%	50,8%
Снижение ROA относительно T0	0,0%	4,7%	71,4%	148,8%	71,0%	55,4%	48,8%	50,8%
Снижение ROS относительно T0	0,0%	0,0%	55,4%	178,9%	47,9%	29,8%	21,7%	21,7%

Таблица 50 Результат применения модели (сценарий 2 – финансовые результаты после внесения норм №218-ФЗ)

Наименование показателя	(T0)	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7
ROE	281%	268%	127%	-67%	184%	234%	255%	247%
ROA	6,1%	5,8%	2,8%	-1,5%	4,0%	5,1%	5,6%	5,4%
ROS	23,3%	23,3%	14,5%	-6,2%	20,3%	24,0%	25,6%	25,6%
ROE относительно T0	100,0%	95,3%	45,3%	23,9%	65,6%	83,3%	90,5%	87,9%
ROA относительно T0	100,0%	95,3%	45,3%	23,9%	65,6%	83,3%	90,5%	87,9%
ROS относительно T0	100,0%	100,0%	62,1%	26,5%	87,1%	102,7%	109,8%	109,8%

Показатели рентабельности компании отражены в таблице 51. В частности, видно, что уже на третий год чистая прибыль может быть отрицательной.

Таблица 51 Модель. Аналитический отчет о прибылях и убытках

Наименование показателя	(T0)	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7
Выручка (Sales), млрд. руб.	24,48	24,48	19,45	13,34	20,01	21,49	22,23	22,23
Себестоимость (Cost), млрд. руб.	16,69	16,69	16,69	16,69	16,69	16,69	16,69	16,69
Валовая прибыль (Margin), млрд. руб.	7,79	7,79	2,76	-3,35	3,32	4,80	5,54	5,54
EBIT_base (без доп % расходов/доходов)	5,71	5,71	2,02	-2,45	2,43	3,52	4,06	4,06
Расходы на уплату процентов в тек. периоде (Interest cost), млрд. руб.	1,51	1,68	1,86	2,04	2,22	2,39	2,57	2,75
Чистая прибыль (NI), млрд. руб.	5,15	5,00	1,53	-2,66	1,61	2,52	2,94	2,87

⁵¹ Описание сценария 1 и сценария 2 есть также в разделе «Жилищное строительство в 2018-2010 году»

В таблице 52 показана динамика финансовых показателей крупного (по выручке) застройщика в связи с изменениями закона № 214_ФЗ.

Таблица 52 Модель. Изменение финансовых показателей в связи с изменением законодательства для крупных (по выручке) застройщиков

Наименование показателя	(T0)	T1	T2	T3	T4	T5	T6
Расходы на новые займы, % (ND rate)	11,0%	11,0%	11,0%	11,0%	11,0%	11,0%	11,0%
Новые займы в периоде (со средней срочностью) (ND - new debt), млрд. руб.	1,61	1,61	1,61	1,61	1,61	1,61	1,61
Сумма портфеля под ФЗ 218 (Total ND), млрд. руб.	1,61	3,22	4,80	6,44	8,05	9,66	22,27
Рост (снижение) выручки по отношению к пред. периоду (Sales growth)	0,0%	-20,6%	-31,4%	50,0%	7,4%	3,4%	0,0%
Средняя цена за кв. м., тыс. руб. (1m rate)	57,1	58,8	60,5	60,5	60,5	60,5	60,5
Введено квартир на сумму, трлн. руб. (Market volume)	3,5	2,7	1,8	2,7	2,9	3,0	3,0
Депозит на остатки (Total Deposit - TD), млрд. руб.					1,61	3,22	4,83
Ставка депозита (TD rate)	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Доходы от % по депозиту (TD income), млрд. Руб.	0	0	0	0	0,96	0,19	0,29

Бухгалтерский баланс крупной компании приведен в таблице 53.

Результаты моделирования изменений законодательной базы на примере крупной среднестатистической строительной компании явным образом демонстрируют существенное негативное влияние на финансовое состояние отрасли. Так, например, рентабельность капитала через 5 лет, т.е. к 2022 г. может сократиться практически в 2 раза (на 49-55%) с сохранением этой величины в дальнейшем примерно на этом уровне. Наихудшее финансовое состояние компаний ожидается в период 2019-2021 гг., когда финансовый результат будет близок к нулю или иметь отрицательный результат. Аналогичное снижение рентабельности будет характерно для всех крупных застройщиков. Рентабельность продаж прогнозируется снизиться в 1,27 раза. Соответственно, если распространить модель на остальных крупных застройщиков, получим следующий результат: из 32 крупнейших застройщиков (с выручкой от 4,5 млрд. до 24,5 млрд. руб на 2016 год), 12 станут банкротами.

Разумеется, этот прогноз надо воспринимать с поправкой на то, что крупные застройщики будут возможность выхода из такого положения, но из модели точно следует, что нормально работать на условиях закона № 214_ФЗ после принятия Поправок крупные застройщики не смогут, а потому вынуждены будут перетекать в какую-то другую деятельность.

Таблица 53 Модель. Бухгалтерский баланс после изменений №218-ФЗ

Наименование показателя	(T0)	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7
Оборотные активы								
Денежные средства и их эквиваленты, млрд. руб.	6,56	6,69	6,81	6,94	7,07	7,19	7,32	7,44
Краткосрочные финансовые вложения, млрд. руб.	0,76	0,77	0,78	0,80	0,81	0,83	0,84	0,86
Запасы, млрд. руб.	25,87	26,37	26,86	27,36	27,86	28,35	28,85	29,34
Дебиторская задолженность, млрд. руб.	8,67	8,83	9,00	9,17	9,33	9,50	9,66	9,83
Прочие оборотные активы, млрд. руб.	0,24	0,25	0,25	0,26	0,26	0,27	0,27	0,28
Итого оборотные активы, млрд. руб.	42,10	42,91	43,72	44,52	45,33	46,14	46,94	47,75
Внеоборотные активы								
Основные средства, млрд. руб.	0,19	0,19	0,20	0,20	0,20	0,21	0,21	0,22
Прочие внеоборотные активы, млрд. руб.	41,73	42,52	43,32	44,12	44,92	45,72	46,52	47,32
Итого внеоборотные активы, млрд. руб.	41,92	42,72	43,52	44,33	45,13	45,93	46,73	47,54
ИТОГО АКТИВЫ, млрд. руб.	84,02	85,63	87,24	88,85	90,46	92,07	93,68	95,29
Краткосрочные обязательства, млрд. руб.								
Кредиторская задолженность, млрд. руб.	49,05	49,99	50,93	51,87	52,81	53,75	54,69	55,63
Краткосрочные кредиты и займы, млрд. руб.	24,66	25,13	25,60	26,07	26,55	27,02	27,49	27,96
Прочие краткосрочные обязательства, млрд. руб.	2,04	2,08	2,12	2,16	2,20	2,24	2,27	2,31
Итого краткосрочные обязательства, млрд. руб.	75,75	77,20	78,65	80,10	81,55	83,01	84,46	85,91
Долгосрочные обязательства								
Прочие долгосрочные обязательства, млрд. руб.	6,44	6,56	6,68	6,81	6,93	7,05	7,18	7,30
Итого долгосрочные обязательства, млрд. руб.	6,44	6,56	6,68	6,81	6,93	7,05	7,18	7,30
Собственный капитал, млрд. руб.								
Нераспределенная прибыль, млрд. руб.	1,25	1,28	1,30	1,33	1,35	1,38	1,40	1,42
Прочий акционерный капитал, млрд. руб.	0,58	0,59	0,60	0,61	0,62	0,63	0,64	0,65
Итого акционерный капитал, млрд. руб.	1,83	1,87	1,90	1,94	1,97	2,01	2,04	2,08
Итого собственный капитал, млрд. руб.	1,83	1,87	1,90	1,94	1,97	2,01	2,04	2,08
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, млрд. руб.	84,02	85,63	87,24	88,85	90,46	92,07	93,68	95,29

Средние (по объему выручки) компании отрасли

Финансовая модель средней компании выглядит как единичный строительный проект. Задача моделирования сценария заключается в оценке изменений денежных потоков компании в текущих реалиях, и после внесения новых норм закона.

**Таблица 54 Основные условия и допущения модели
для средних (по выручке) застройщиков**

Показатель	Описание	Допущение
Term	Средний срок реализации проекта, лет	7,25
Square	Метраж среднего проекта, м ²	60 000
AC - Average cost	Всего затраты на типовой проект всего, руб.	2 939 474
ACH - Average cost up to hold	Всего затраты, подлежащие фонду заморозки, руб.	2 759 474
NP - New_projects	Кол-во новых проектов, в год	1,0
CD_rate - Current debt rate	Расходы на уплату процентов в тек. периоде	0%
ND_rate	Расходы на новые займы, %	11%
ND - new debt	Новые займы в периоде, имеют среднюю срочность строительного проекта	= 10% * NP * ACH
TD - Total Deposit	Размер возможного депозита (на остатки по счету), руб.	Положительное сальдо по счету возникает с 5-го года реализации проекта
TD_rate	Ставка дохода по депозиту, %	= 6%
TD_income	Доходы от % по депозиту	TD_income (i) = TD(i) * TD_rate(i)
Tax_1	НДС	
Tax_2	Расходы по налогу на прибыль компании	
Выручка (Sales)	руб.	
Себестоимость (Cost)	руб.	
Валовая прибыль (Margin)	руб.	Margin (i) = Sales (i) – Cost (i)
Interest cost - IC	Расходы на уплату процентов в текущем периоде, руб.	IC(i) = IC(0) + Total_ND (i) * ND_rate(i)
Чистая прибыль (NI)		NI(i) = Margin(i) - IC(i) + TD_income(i) - Tax_1(i) - Tax_2(i) ⁵²

Дополнительно были изучены прочие финансовые модели соответствующих профилей и присущие им операционные, финансовые потоки при реализации таких проектов. Представленная ниже финансовая модель отражает усредненный проект в сегменте средних застройщиков, а, следовательно, результаты моделирования такого усредненного проекта позволяют сделать оценку и влияние на этот сегмент отрасли в целом.

Отметим, что допущения касательно изменения цены квадратных метров (ввиду снижения рисков проекта и снижения спроса), а также сокращение количества вводимых площадей застройщик в рамках одного проекта уже отражены в допущениях по построению денежных потоков компании.

В результате моделирования двух сценариев (до и после внесения норм в законодательство) получаем изменения денежных потоков компании, которые приведены в таблицах 55 и 56.

⁵² Эта формула отличается от приведенной выше формулы для NI, представленной для крупных компаний, так как для крупных используется модель P&L, а для средних - CF одного проекта.

Таблица 55 Изменения денежных потоков для средней (по выручке) компании

Показатели денежного потока	Итого, руб.
Объем продаж, кв.м.	60 000
Выручка (Sales), руб.	3 285 000
Затраты (Cost), в том числе:	(2 939 474)
- выкуп земельного участка, руб.	(180 000)
- строительство, руб.	(2 459 595)
- непредвиденные расходы, руб.	(48 480)
- реклама, руб.	(150 000)
- административные расходы, руб.	(101 400)
Денежный поток до налогообложения (214Ф3) (Margin)	345 526
Проценты на замороженную сумму (ставка 11%) (IC)	(129 005)
- % на остаток средств на счете (TD_rate депозит, ставка 6%) (TD_income)	59 061
НДС (214Ф3) (Tax_1)	(11 441)
НДС (218Ф3) (Tax_1)	(52 707)
Налог на прибыль (214Ф3) (Tax_2)	(69 105)
Налог на прибыль(218Ф3) (Tax_2)	(70 376)
Денежный поток после налогов (214Ф3)	264 980
Денежный поток после налогов (218Ф3)	152 498

Таблица 56 Моделирование изменений денежных потоков средней (по выручке) компании

Показатели денежного потока	Итого	1	2	3	4	5	6	7	8
Объем продаж, кв.м.	60 000	0	11 932	20 576	20 576	6 076	576	264	0
Выручка (Sales), млн. руб..	3,28	-	0,61	1,09	1,17	0,35	0,028	0,013	-
Затраты (Cost), млн. руб.	(2,98)	(0,216)	(0,52)	(0,96)	(0,96)	(0,29)	(0,014)	(0,0066)	-
- выкуп	(180 000)	(180 000)	-	-	-	-	-	-	-
- строительство	(2 459 595)	(35 811)	(462 803)	(850 870)	(856 108)	(254 003)	-	-	-
- непредвиденные расходы	(48 480)	(625)	(9 191)	(16 879)	(16 874)	(4 911)	-	-	-
- реклама	(150 000)	-	(29 830)	(51 440)	(51 440)	(15 190)	(1 440)	(660)	-
- административные расходы	(101 400)	-	(23 400)	(31 200)	(31 200)	(15 600)	-	-	-
Денежный поток до налогообложения (214Ф3) (Margin)	345 526	(216 436)	(41 937)	140 578	213 512	206 329	27 460	16 008	12
Проценты на замороженную сумму (ставка 11%) (IC)	(129 005)	-	(22 766)	(30 354)	(30 354)	(30 354)	(15 177)	-	-
Остаток средств на счете (на конец периода) (Account balance)	0	(216 436)	(258 373)	(117 795)	95 716	302 046	329 506	345 514	-
% на остаток средств на счете (TD_rate депозит, ставка 6%) (TD_income)	59 061	-	-	-	943	13 550	18 949	20 436	5 183
НДС (214Ф3) (Tax_1)	(11 441)	-	(1 382)	(2 197)	(2 197)	(2 197)	(2 197)	(1 271)	(1)
НДС (218Ф3) (Tax_1)	(52 707)	-	-	-	(46 357)	(5 677)	(462)	(212)	-
Налог на прибыль (214Ф3) (Tax_2)	(69 105)	-	-	-	(28 547)	(39 673)	(136)	(747)	(2)
Налог на прибыль(218Ф3) (Tax_2)	(70 376)	-	-	-	(29 726)	(39 733)	(157)	(756)	(2)
Денежный поток после налогов (214Ф3)	264 980	(216 436)	(43 319)	138 381	182 768	164 460	25 127	13 990	9
Денежный поток после налогов (218Ф3)	152 498								

На примере среднестатистического проекта (среднего застройщика) мы наблюдаем существенное снижение денежных потоков от проекта с учетом требований 218Ф3, так денежные потоки с проекта после уплаты процентов и налогов сокращаются на 42,4%. При объеме совокупных инвестиций в проект около 3 млн (см. выше пример) доходность на вложенный рубль снижается с 8,8% до 5,0% или на 112 млн руб. в абсолютном выражении. С учетом ожидаемой нормы доходности

на инвестированный капитал в отрасли с повышенным уровнем риска и текущей рентабельности проектов изменения № 218-ФЗ приведут к уходу из бизнеса множества средних компаний сектора. Соответственно, снижение рентабельности у «средних» застройщиков будет в 3,37 раза.

Из расчетов на основе модели следует вывод: в новых условиях из 3832 существующих сейчас застройщиков, выживут, то есть смогут работать в новых условиях 132 или 3,4% от существующих к настоящему времени в реестре застройщиков. В настоящее время реально работают и имеют движение по счетам 2461 застройщика из реестра. Из них останутся и смогут работать в условиях нового закона № 214-ФЗ только 132 застройщика или 5,3% от работающих сейчас. Остальные либо будут переходить на «серые» схемы привлечения средств, либо станут банкротами.

Прогноз развития жилищного строительства в 2018-2020 гг.

По причине отсутствия надёжных данных о прогнозе состояния строительной отрасли на 2018-2020 годы – период перехода к проектному финансированию – можно рассмотреть условные сценарии, которые помогают получить количественную оценку для качественной динамики, озвученной экспертами. В подразделе 5.3 цитируется Ксения Рысенко из СК «Неометрия», которая указывает на мотивацию застройщиков получить как можно больше разрешений на строительство до 1 июля 2018 г., когда Поправки вступят в силу. По мнению эксперта, часть из этих проектов окажутся заведомо невыполнимыми. Снижение темпов ввода жилья может являться следствием не только падающей активности застройщиков по причине крупных вложений в 2018 году и снижения количества свободных участков для строительства, но и как результат ограниченности ресурсов. Леонид Казинец указывает на относительно невысокий объём кредитования жилищного строительства и необходимость более высокой активности банков, чтобы предотвратить спад объёмов строительства. Оценка другой стороны предстоящей динамики выражена Михаилом Келеметовым из ГК «ЭНСИ». Он говорит о потенциале сокращения издержек в 35%. Также существуют мнения о том, что перенос конкуренции проектов со стадии котлована на стадию готового жилья также сыграет роль в сдерживании роста цен.

Обобщая мнение экспертов, можно заключить, что ожидания рынка состоят в резком увеличении количества проектов в 2018г. с последующим спадом объёмов строительства. Цены при этом растут, но давление сверху на них оказывает конкуренция за покупателей, а применение новых технологий позволяет

снизить себестоимость. Сказанное может послужить основанием для рассмотрения следующих сценариев:

- 1) Рост объёмов строительства и количества дольщиков в 2018 г. относительно показателей, полученных методом экстраполяции; снижение объёмов строительства и продаж в 2019-2020гг.; рост цен в соответствии с текущей тенденцией.
- 2) Та же динамика строительства и покупок, что в сценарии 1, но цены растут более высокими темпами.

Оба сценария основываются на экстраполяции долевого строительства на 2018 год. С вступлением в силу Поправок можно говорить о дольщиках лишь в течение первого полугодия 2018г., затем – только о продажах готовых квартир и, частично, передаче квартир по ранее заключённым договорам долевого участия. Поэтому при анализе сценариев более корректно уйти от показателей «зарегистрировано договоров долевого участия...», «передано квартир дольщикам», «дополнительные продажи», а вместо этого использовать «начатое строительство», «продажи». Тем не менее, в основе прогнозов последних обозначенных показателей лежит история, накопленная в долевом строительстве – других актуальных данных нет, и об этом следует помнить.

При прогнозе строительной отрасли на 2018 год был объём строительства как доля ВВП. При этом дальнейший пересчёт в количество введённых квартир и, далее, в количество договоров делался в привязке к цене квадратного метра на первичном рынке. Использование последнего показателя оправдано, поскольку ВВП учитывает всю добавленную стоимость, и привязка к себестоимости, таким образом, давала бы систематическое занижение оценки. Для сценарного анализа, напротив, удобнее перейти именно к себестоимости. В таком случае количество построенных – и самое важное, переданных по ранее заключённым договорам – квартир будет зависеть именно от затрат строительства, а не от средней цены за год. Объём выполненных строительных работ сильнее зависит от себестоимости, чем от цены – в конце концов, построенная квартира может подождать своего покупателя, и, судя по объёму замороженного строительства, которое, по сведениям Росстата, в среднем по стране не превышало 5% от площади вводимого жилья в 2012-2016гг., застройщики слабо зависят от колебаний цены на первичном рынке. Более того, переход на проектное финансирование предполагает, что застройщики стремятся завершить начатое строительство – даже с помощью дополнительной кредитной линии в случае изменения рыночной конъюнктуры. Сделанные ранее наблюдения о связи между ценой и себестоимостью, во-

первых, оставляют в силе ранее сделанный прогноз об объемах привлеченных средств дольщиков в 2018 году и, во-вторых, позволяют достаточно легко перевести объем строительства в натуральном выражении в зависимость от себестоимости. Действительно, объем строительства, рассчитанный в привязке к себестоимости, также колеблется в достаточно узком диапазоне доли в ВВП (см. таблицу 57).

Таблица 57 Соотношение вводимого жилья и ВВП

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Введено на сумму, трлн. руб.	2,1	2,3	2,6	3,3	3,4	3,3	3,3
ВВП, трлн. руб.	60,3	68,2	73,1	79,2	83,2	86,0	86,9
Отношение, %	3,4	3,3	3,5	4,2	4,0	3,8	3,8

Согласно сценарию 1, в 2018г. ожидается рост объемов строительства с падением в 2019-2020гг. Пусть в 2018-2020гг. ожидается рост ВВП с темпом 1% средняя площадь квартир в новостройках составляет 66 кв.м., себестоимость строительства составляет 75% от цены на первичном рынке, себестоимость в фиксированных ценах 2010г. снижается с темпом 2%. На старте строительства отрасль привлекает 4% ВВП в 2018 г. и не привлекает в 2019-2020гг. (покупатели откладывают покупку до окончания строительства). Ввод жилья в денежном выражении составляет 4% ВВП в 2018г., 3% в 2019г. и 2% в 2020г. Показатели развития рынка в первом сценарии представлены в таблице 58.

Таблица 58 Прогноз привлечения средств по сценарию 1

Наименование показателя	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП, трлн. руб.	86,0	86,9	88,4	89,3	89,3
Средняя площадь квартиры, кв. м.	67,9	66,0	66,0	66,0	66,0
Средняя цена за кв. м., тыс. руб.	53,3	56,6	57,1	58,8	60,5
Введено квартир на сумму, трлн. руб.	3,3	3,3	3,5	2,7	1,8
Введено квартир, шт.	1 174 435	1 196 970	1 251 320	920 625	596 105
Передано квартир по ранее заключенным договорам, шт.	578 486	585 000	625 660	736 500	238 442
Продано квартир на поздней стадии строительства, шт.	585 487	601 969	615 660	174 125	347 663
Участники на ранней стадии строительства, шт.	574 015	540 000	938 490	0	0
Привлечено денег на ранней стадии, млрд. руб.	2078,3	2017,2	3535,3	0,0	0,0
Привлечено денег на поздней стадии, млрд. руб.	2119,9	2248,7	2319,7	675,3	1388,3

Для сценария 2 используем соотношение между ценой на первичном рынке и себестоимостью строительства в размере 75% в 2018г., 70% - в 2019г., 65% - в 2020г., что соответствует ожиданиям о сокращении затрат. Тогда результаты примут вид согласно таблице 50.

Таблица 59 Прогноз привлечения средств по сценарию 2

Наименование показателя	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП, трлн. руб.	86,0	86,9	88,4	89,3	89,3
Средняя площадь квартиры, кв. м.	67,9	66,0	66,0	66,0	66,0
Средняя цена за кв. м., тыс. руб.	53,3	56,6	57,1	62,9	69,8
Введено квартир на сумму, трлн. руб.	3,3	3,3	3,5	2,7	1,8
Введено квартир, шт.	1 174 435	1 196 970	1 251 320	920 625	596 105
Передано квартир по ранее заключённым договорам, шт.	578 486	585 000	625 660	736 500	238 442
Продано квартир на поздней стадии строительства, шт.	585 487	601 969	615 660	173 125	346 663
Участники на ранней стадии строительства, шт.	574 015	540 000	938 490	0	0
Привлечено денег на ранней стадии, млрд. руб.	2078,3	2017,2	3535,3	0,0	0,0
Привлечено денег на поздней стадии, млрд. руб.	2119,9	2248,7	2319,7	719,4	1597,3

Цена растёт примерно на 7% в 2019г. и на 15% в 2020г. В подразделе 2.2 отмечено наблюдение о спаде количества сделок на 1% при росте цены на 29%. В соответствии с этим количество продаж уменьшено на 1000 квартир в 2019-2020гг. По сравнению с базовым прогнозом, полученным экстраполяцией текущей ситуации на 2018 год, сценарный анализ показывает увеличение доходов по заключённым ДДУ в 1,75 раз с последующим падением доходов застройщиков в 2019-2020гг. Это связано, во-первых, с ожидаемым снижением объёмов строительства и, во-вторых, с «исчерпанием спроса» в 2019-2020гг.: все желающие приобретают жильё на ранней стадии строительства в 2018 году с существенной скидкой. Последний фактор имеет под собой ещё одно основание, помимо экспертного мнения об активности застройщиков по запуску строительства в 2018 году: рост сбережений. В 2015г. сбережения граждан в структуре использования ресурсов увеличились до 15,2% (с 8,4% в 2014г.). Реальные валовые сбережения выросли в этот период на 18,7%. В 2016г. они составили 12,8% в структуре использования ресурсов и в реальном выражении немного сократились относительно 2015г. Тем не менее, данные свидетельствуют о выжидательной позиции потребителей, и переход на новые правила, который провоцирует застройщиков увеличить объём предложения в 2018г., может подтолкнуть основную массу покупателей к совершению сделок.

Мультипликативный эффект

Использование готового мультипликатора – наиболее простой и естественный путь для учета мультипликативного эффекта, поскольку мультипликатор (Суворов, 2014) рассчитывался профессионалом в данной области, расчеты прошли экспертную проверку официальными оппонентами, а потом и диссертационным советом. Вопрос лишь в том, корректно ли применять мультипликатор для российской экономики в целом к инвестициям в строительство жилья. Также некоторые сомнения может вызвать тот факт, что используемые в расчетах данные

устарели. Тем не менее, следует иметь в виду, что (согласно расчетам того же автора)

Различия в значениях мультипликаторов по отдельным отраслям невелики: в России величина наименьшего мультипликатора составляет 92% от величины наибольшего, в США – 95,1%. (Суворов, 2014, с.106)

Следовательно, использовать этот мультипликатор можно. Более того, его можно использовать эффективно, если правильно вносить поправки, связанные с долей импорта в производстве потребляемой продукции и возможным оттоком капитала за рубеж. В данном случае можно уверенно утверждать, что строительство жилья не та сфера деятельности, из которой капитал утекает за рубеж в больших масштабах, чем в среднем по экономике. Также можно с уверенностью утверждать, что доля импортных материалов в строительстве неуклонно снижается после 2014 года, что связано с санкциями и политикой импортозамещения. По этой причине мультипликатор в рассматриваемой ситуации может быть лишь выше среднего, а потому вполне пригоден для потерь оценки снизу. Таким образом, далее используется мультипликатор 3,7 из диссертации (Суворов, 2014) с поправками на особенности конкретного случая, связанные с регионом, категорией жилья и т.д.

Экстерналии

Помимо уничтожения стоимости в результате омертвления средств дольщиков на счетах эскроу и сокращения строительства (даже с учетом мультипликативного эффекта), надо учитывать еще некоторые потери. Прежде всего, это благоустройство территорий, осуществляемое застройщиком в обязательном порядке, а также потери тех граждан, кто мог приобрести жилье на условиях ДДУ, но не приобрел, поскольку схема с ДДУ стала непомерно дорогой в результате Поправок, а другие схемы и раньше были не совсем по карману. Рассмотрим те и другие потери отдельно.

Социальные объекты

В данном случае нужно обратить внимание, что покупка земли, подключение к сетям, возведение фундамента и первых этажей – это затраты, которые возникают, когда дольщиков еще в проекте нет. Это, минимум, 30% от себестоимости. Соответственно, эти суммы покрываются либо за счет собственных средств застройщика, либо (что более вероятно), за счет банковского кредитования. Удорожание этих составляющих в наибольшей степени будет оказывать влияние на стоимость строительства и, соответственно, стоимость квартир.

В строительстве с долевым участием есть ряд ограничений в использовании средств дольщиков. Так, застройщик может использовать денежные средства, полученные от дольщиков, для строительства только тех объектов, по которым заключены договоры участия в долевом строительстве. В том числе, нельзя использовать эти деньги на строительство гаражей, объектов здравоохранения, общественного питания, предпринимательской деятельности, торговли, культуры (п.1 ст.2 Закона № 214-ФЗ). То есть, строительство социальных объектов нельзя финансировать за счет средств дольщиков. Однако, строить их необходимо. Поэтому с 2015 года у застройщиков есть возможность нести такие расходы не за счет прибыли, а относя соответствующие затраты на себестоимость строительства и тем самым снижая налог на прибыль.

Однако надо обратить внимание на то, что, согласно статье 18.1 Закона № 214-ФЗ, возмещение затрат на строительство, реконструкцию объекта социальной инфраструктуры и (или) на уплату процентов по целевым кредитам на его строительство, реконструкцию за счет денежных средств, уплачиваемых участниками долевого строительства по договору, допускается при условии, если после ввода в эксплуатацию такого объекта на него возникает право общей долевой собственности у участников долевого строительства или этот объект безвозмездно передается застройщиком в государственную или муниципальную собственность. В статье (Кирсанов, 2015) содержится рекомендация:

В любом из этих случаев в договоре долевого участия должны быть указаны цели и размер затрат застройщика на создание объекта социальной инфраструктуры, подлежащих возмещению за счет денежных средств, уплачиваемых дольщиком, с которым заключен договор.

Но при таком подходе у застройщиков возникают риски. Если застройщик не сможет по какой-то причине передать социальный объект в собственность дольщиков или публичного образования, то расходы на него он будет обязан нести за счет собственной прибыли. И вероятность отказа дольщика от оплаты доли в праве за социальный объект – не нулевая. Тем более, что закон на стороне дольщика (так же, как и закон о защите прав потребителей). Поэтому застройщики строят такие объекты за счет собственных или заемных средств и далее претендуют на некоторое снижение налогов на часть потраченной суммы.

Проблема со строительством социальных объектов и благоустройством территории решается, когда идет комплексная застройка территории. Региональная администрация выступает инициатором проведения торгов или конкурсов на право заключения контракта на строительство этих объектов и далее, по результатам торгов, заключает с застройщиком договор о развитии застроенной

территории либо договор комплексного освоения территории. При заключении договора о развитии застроенной территории застройщик расселяет дома, признанные аварийными, либо проводит их реконструкцию. При заключении договора о комплексной застройке на застройщика ложится обязанность строительства объектов коммунальной, транспортной и социальной инфраструктур в соответствии с проектом планировки территории. Часть затрат может быть восстановлена из бюджета, но, в основном, практикуется комплексное развитие территорий за счет застройщиков.

Любая стройка должна не создавать новую проблему, а решать уже существующие. Когда мы согласовываем проект планировки, мы смотрим на те дефициты, которые уже ранее возникли на этой территории — по школам, садам, поликлиникам. И просим застройщиков дополнительно построить такой объект. В Московской области жесткие нормативы по социальным объектам. У нас нет стройки, где бы было только жилье. Обязательно должны быть места приложения труда и социальные объекты,

— говорит министр строительного комплекса Московской области Сергей Пахомов⁵³. Поэтому главный механизм стимулирования строительства инфраструктуры — это работа с частными инвесторами, то есть, с застройщиками. Данные затраты лежат не в себестоимости строительства, а минусуются из прибыли. Соответственно, при сохранении наметившейся тенденции сокращения рентабельности застройщиков, следует ожидать также заметного сокращения строительства объектов социальной инфраструктуры.

Приведем величины затрат на благоустройство, которые были произведены крупными застройщиками. Эти затраты видны только из отчетности МСФО. А так как отчетность по МСФО имеют (или публикуют в открытом доступе) только пять групп застройщиков, приведем лишь информацию, которая видна. В МСФО данный вид затрат отражается в разделе «величина резерва на расходы по завершению строительства» и представляет собой оценку будущих расходов, которые Группа компаний предположительно понесет при строительстве объектов инфраструктуры и других объектов социально-бытовой сферы, таких как строительство сетей, дорог, школ, детских садов и т.п.

В консолидированной отчетности ГК ПИК по поводу этих затрат написано следующее (стр. 18)⁵⁴: Группа заключает с органами местной власти договоры

⁵³ Митин Иван «Типовое — значит эталонное», РБК плюс, Выпуск №1, 16 декабря 2015
<http://www.rbcpplus.ru/news/567100a77a8aa9519984c62d>

⁵⁴ Консолидированная отчетность и аудиторское заключение независимых аудиторов ПАО «Группа компаний ПИК» за 2016 год, КПМГ, 17.04.2017

инвестирования и соинвестирования в строительство жилых домов. Согласно указанным договорам инвестирования, Группа должна:

- безвозмездно передавать местным органам власти определенные объекты недвижимости по завершении их строительства, например, школы, детские сады и т. д. Понесенные расходы и принятые обязательства представляются на валовой основе в отчете о финансовом положении;
- строить определенные объекты инфраструктуры в обмен на получение разрешения на застройку, например, электроподстанции, системы водоочистки, водоснабжения и водоотведения, автодороги;
- строить определенные объекты общественного пользования, в отношении которых предполагается, что компенсация, которая будет получена от покупателей не возместит Группе затраты на их строительство, например, парковочные места;
- заключать с местными органами власти договоры на завершение строительства отдельных жилых домов, в которых большинство квартир уже были реализованы строительной компанией, начавшей строительство, однако строительство было приостановлено в связи с банкротством компании, начавшей строительство, или по другим аналогичным причинам.

Таблица 60. Затраты на строительство объектов социальной сферы

№	Наименование застройщика	Затраты в 2015 ⁵⁵ , млрд. руб.	Выручка в 2015, млрд. руб.	Затраты в 2016, млрд. руб.	Выручка в 2016, млрд. руб.
1	ГК ПИК	2,47	51,13	3,32	60,09
2	ГК ЛСР	1,84	86,83	1,02	98,072
3	SETL GROUP	-	45,19	-	61,348
4	ГК «ЛенСпецСМУ»	1,5	31,65	3,2	24,797
5	ГК Самолет	0	12,67	1,2	24,797
	<i>Справочно:</i> СУ-155 (в настоящее время банкрот)	1,9 (в 2013 г.)	-	2,7 (в 2014 г.)	-
	Итого:	5,81	227,48	8,74	299,10

В процентном соотношении затрат на инфраструктуру к выручке застройщики потратили 2,55% в 2015 году и 3,16% в 2016 году.

Потери потенциальных покупателей, не купивших квартиры

Потери данного типа никогда не отражаются в статистике, но в экономической теории и в профессиональной оценке они признаются и учитываются. Но лучше подойти к ним с другой стороны, как это делается при обосновании функционального подхода к стоимости.

⁵⁵ В таблице приводится строка «использованный резерв», то есть, затраты, которые застройщик понес в обозначенный год

Обычно речь идет о разделе между сторонами сделки той части стоимости, на которую стоимость для покупателя больше, чем стоимость для продавца или, иными словами, это разность между минимальной ценой, за которую продавец готов уступить актив, и максимальной ценой, которую покупатель готов заплатить за этот актив. Если максимальная цена покупателя больше, чем минимальная цена продавца, то есть основания для сделки, в иных случаях основания сделки нет. Цена в честной сделке всегда лежит где-то между стоимостью для покупателя и стоимостью для продавца. Соответственно, каждый из них получает от сделки определенную выгоду, но она не всегда учитывается в статистике.

Если говорить конкретно о продаже жилья, то в статистике учитывается только та часть стоимости, генерируемой при продаже квартиры, которую получает продавец–застройщик. Та часть стоимости, которую получает покупатель, не учитывается. Но она существует. Соответственно, сокращение продаж жилья влечет потери не только той части стоимости, которая досталась бы продавцу, но и той части, которая досталась бы покупателю. Ее тоже надо учитывать при анализе издержек от законодательных новаций. Возразить тут можно тем, что потенциальный покупатель квартиры потратит деньги на что-то другое и свою часть потенциальной стоимости получит. Но это не так. Семья, нуждающаяся в квартире, скорее всего просто отложит ее покупку и продолжит сберегать накопленные средства, то есть из экономики она на время уйдут.

6.2. Прогноз развития рынка жилья для Москвы

Ситуация в Москве существенно отличается от средней по России в целом, а потому требует отдельного рассмотрения. Доля затрат на получение разрешений на строительство и плата за землю в Москве существенно выше, чем в регионах, причем плата за землю заметно различается в зависимости от конкретного места. Доля элитного жилья в Москве заметно выше, а в этой связи больше доля импортных строительных материалов. Высокая доля импорта (см. Приложение 1) уменьшает значение мультипликатора, иначе говоря, снижение объемов жилищного строительства в Москве, если оно произойдет, вызовет менее резкое отрицательное воздействие на производство строительных материалов, чем в регионах.

Реакция строительных компаний в Москве на ожидаемое вступление в силу Поправок очень заметна. Так, в 2017 году на рынке новостроек Москвы зарегистрировано на 54% больше ДДУ, чем в 2016 году (в абсолютном выражении 47,5 тыс. и 30,7 тыс. сделок, соответственно). Заметную часть прироста обеспечили последние четыре месяца 2017 года, Тем самым подтверждается предположение о том, что в ожидании вступления в силу Поправок застройщики начнут

усиленными темпами запускать новые проекты и привлекать деньги дольщиков, пока это возможно, а граждане, в свою очередь, постараются приобрести жилье сейчас, пока оно относительно дешево.

В 2018 году в Москве ожидается запуск рекордного количества и объемов новостроек. Застройщики готовы начать возведение около 140 жилых и апартаментных комплексов общей площадью более 30 млн кв. м. Однако не все эти новостройки поступят в продажу в 2018 году. Существующий объем предложения на первичном рынке столицы риелторы уже называют избыточным.

Интересные данные приводят аналитики ЦИАН на своем сайте. Положение на рынке жилья в 2017 году они характеризуют как неустойчивое восстановление. При этом наиболее ярким сегментом 2017 года стали новостройки, строящиеся в пределах «старой» Москвы – эта доля рынка заметно окрепла, а в отдельных параметрах (предложение и скорость реализации) даже стала рекордсменом. В основном, популярностью пользовались ЖК комфорт-класса (таких сделок стало на 37% больше, а выручка выросла на 44%). Увеличилась и средняя цена – особую роль в этом сыграли предложения премиум-класса (за 11 месяцев 2017 года было продано 827 таких объектов – это на 50% больше, чем годом ранее).

Взросла доля договоров, заключенных с использованием ипотеки – причем здесь рост наблюдался по всем сегментам и локациям. Всего же доля таких сделок за 11 месяцев увеличилась на 12% и к ноябрю составила 53%. При этом в некоторых подмосковных ЖК доля ипотечных сделок достигает 2/3 от общего объема.

Также выросла и стоимость объектов в новостройках (независимо от их расположения). Ближе к концу года работа отрасли была ознаменована новой тенденцией: вместе с ценами на жилье росли и скидки на него. Скорее всего, подорожание (+6%) связано со снижением количества введенных в 2017 году корпусов на этапе котлована. Схожие показатели и у скидок: весной они составляли 4-5%, а к зиме достигли 10% (например, у «ПИКа»). Аналитики при этом утверждают, что появляющиеся отдельные предложения о 10%-20% скидках (чаще они встречаются в эконом-классе и комфорт-классе) говорят о том, что люди не хотят переплачивать в условиях «затоваренного» рынка и повышение ценника застройщиком было опрометчивым.

Помимо этого, отмечается окончание снижения средней площади объекта на рынке новостроек. В кризисное время площадь реализуемых объектов снижалась, но в последнее время эта тенденция прекратилась: желание застройщиков нарастить долю студий и «однушек» для привлечения большего числа клиентов привело к тому, что средняя площадь объектов в новостройках стала меньше,

чем в панельных домах советской эпохи. Стало очевидно, что в корпусах со столь бюджетным жильем будут селиться, в основном, неблагополучные семьи, что повлечет за собой определенные последствия. В итоге тенденция на уменьшение метража остановилась. Последнее обстоятельство интересно тем, что застройщики, как выясняется, вынуждены считаться с экстерналиями такого типа.

6.3. Прогноз развития рынка жилья для регионов

Обзор последствий принятия Поправок для регионов РФ удобнее всего дать на уровне Федеральных округов: обилие субъектов Федерации грозит углублением в детали, которые могут заслонить общую картину. Федеральные округа, таким образом, позволяют представить изменения на рынке жилищного строительства в региональном разрезе и одновременно избавляют читателя от перегрузки данными. Начать следует с описания статистики жилищного строительства и сделок с ним.

Абсолютные объёмы строительства позволяют сформировать представление об объёме предложения и, соответственно, о количестве застройщиков в регионах. В абсолютных показателях количества вводимых квартир лидером является Центральный федеральный округ, а меньше всего строят в Дальневосточном Федеральном округе. На рисунке регионы упорядочены в порядке убывания количества вводимых квартир в 2010г.

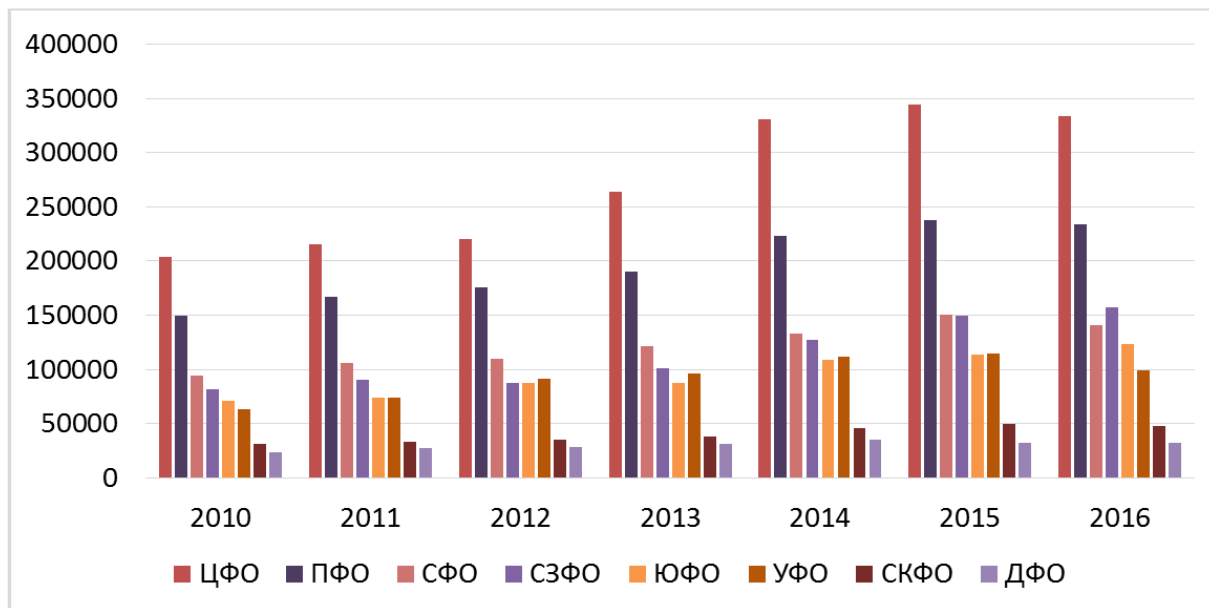


Рисунок 13 Информация по вводимому жилью

Диаграмма показывает сразу два региона, где первичный рынок жилья не менее чем вдвое уступает остальным Федеральным округам: помимо уже названного Дальневосточного федерального округа, это Северокавказский федеральный округ. Можно предположить, что именно они подвержены наибольшему воздействию от вступления в силу принятых Поправок. Среди рисков для предложения

в этих регионах – монополизация рынка, а в условиях «один дом – один застройщик» ещё и резкое снижение объёмов строительства, что в будущем может обострить проблему ветхого и аварийного жилья.

Удельные показатели объёмов строительства позволяют сопоставить объём предложения с потенциальным спросом (пока не будем говорить о платёжеспособности населения и ценах на недвижимость). Впечатляет наметившийся разрыв в количестве введённых квартир на 1000 человек населения между Северо-Западным и Уральским федеральными округами. Численность первого увеличилась за рассматриваемый период с 13,6 млн. чел. до 13,9 млн. чел., а второго – с 12,1 млн. до 12,3 млн. И сопоставимые объёмы строительства привели к тому, что УФО вышел в лидеры по вводу квартир на душу населения в 2012-2013 гг., но в последнее время СЗФО вышел в лидеры по этому показателю с большим отрывом. В конце списка снова находятся ДФО и СКФО. Причём именно для первого проблема сокращения жилищного строительства может оказаться действительно реальной. В Северокавказском федеральном округе, как, впрочем, и в Южном и Приволжском федеральных округах, высока доля индивидуального жилищного строительства. Причём в последнее время индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) на Северном Кавказе в показателях квартир на душу населения лишь вдвое уступает строительству многоквартирных домов – в остальных регионах этот показатель в разы ниже. И снова, ДФО находится в конце списка по ИЖС на душу населения.

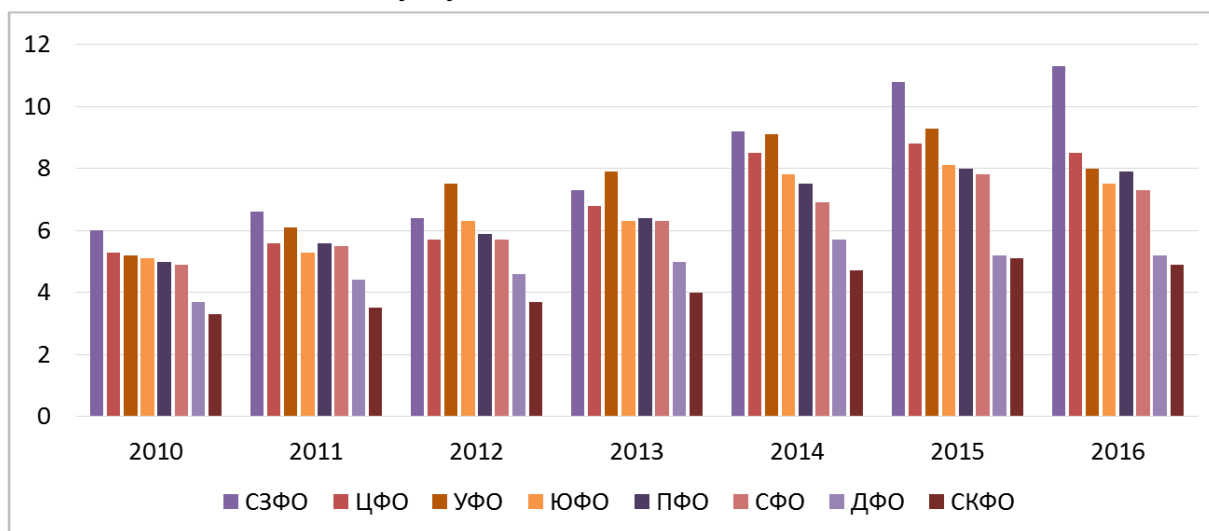


Рисунок 14 Информация по вводимым квартирам на 1000 чел., шт

Посмотрим на динамику строительства именно по договорам долевого строительства. Для этого рассчитаем отношение количества переданного жилья по ДДУ и зарегистрированного застройщиками к общему количеству построенных квартир в регионах.

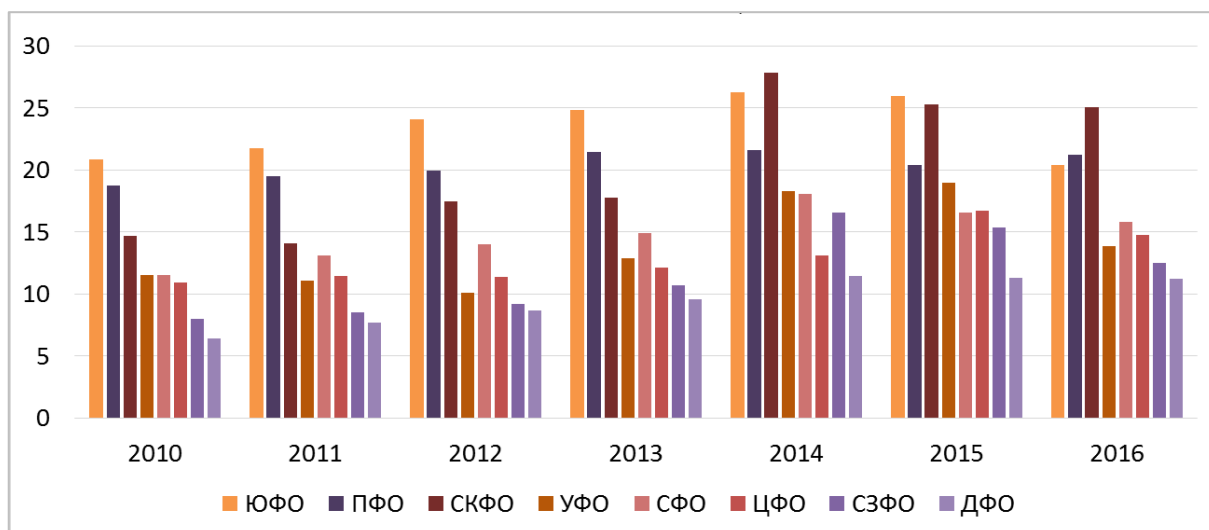


Рисунок 15 Информация по ввозимому жилью по ИЖС на 10 000 жителей, шт

Лидером по этому показателю был и остаётся УФО, достигнув 88,7% сделок по ДДУ к 2016 году. Только на Северном Кавказе количество сделок по ДДУ на дотягивает до 50% к настоящему моменту. На Дальнем Востоке – в регионе, который мы взяли на заметку, - количество сделок по ДДУ составило в 2016г. 52%. Уральский, Центральный и Северо-Западный регионы, которые находятся в числе лидеров по объёмам строительства на душу населения, также вышли в лидерство по зависимости первичного рынка жилой недвижимости от ДДУ. Северо-Западный регион обращает на себя внимание ещё и тем, что застройщики в этом регионе работают с одной из самых низких рентабельностей в отрасли. Диаграмма себестоимости строительства в цене на первичном рынке показывает, что к 2016г. в СЗФО достигнуты не только высокие темпы строительства, но и себестоимость строительства в цене квадратного метра составила 91,9%. Если предварительно можно говорить о высокой зависимости покупателей жилья на Дальнем Востоке от долевого строительства, то самые высокие риски испытывают застройщики Северо-Западного региона: они работают на предел рентабельности и вводят самое большое количество квартир на душу населения.

О напряжении, с которым работают застройщики СЗФО, свидетельствует ещё один показатель – средняя площадь вводимых квартир. При обсуждении последствий для России в целом уже отмечалась общая тенденция снижения данного показателя. При прогнозировании развития отрасли на 2018-2020 гг. средняя площадь квартир была зафиксирована на уровне 66 кв.м., свидетельствуя некоторым образом о не ухудшении жилищных условий граждан.

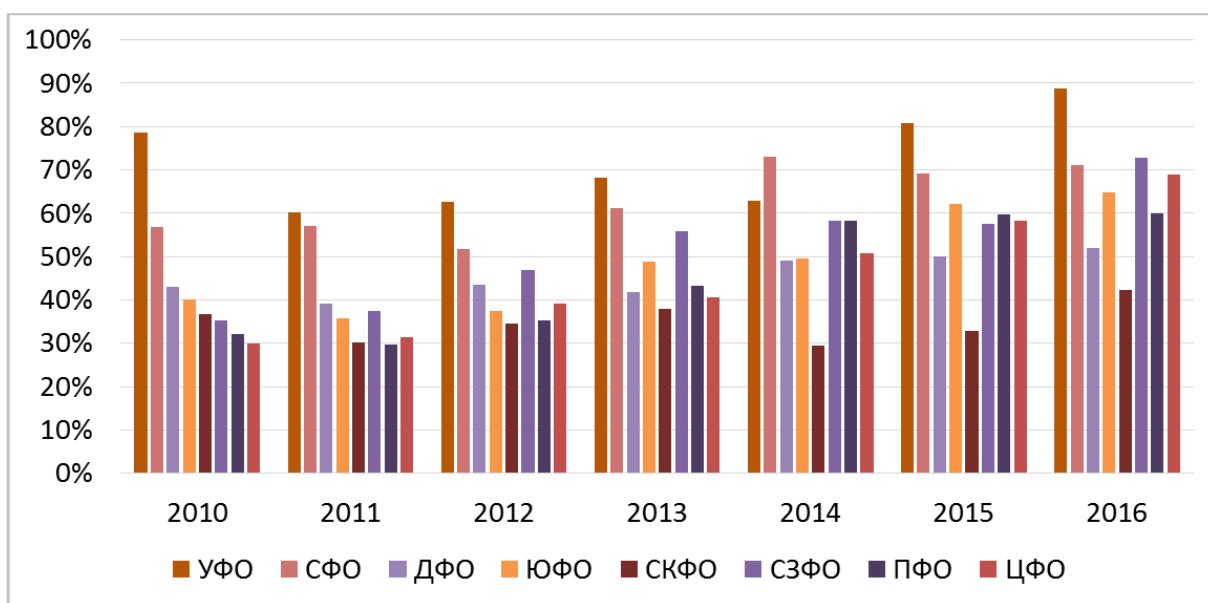


Рисунок 16 Информация по сделкам ДДУ в объеме сданных квартир

Реальные данные, однако, показывают, что это не предел: в 2016 году. Средняя площадь квартиры в СФО составляла 59,6 кв.м., а в СЗФО – 59,3 кв.м.

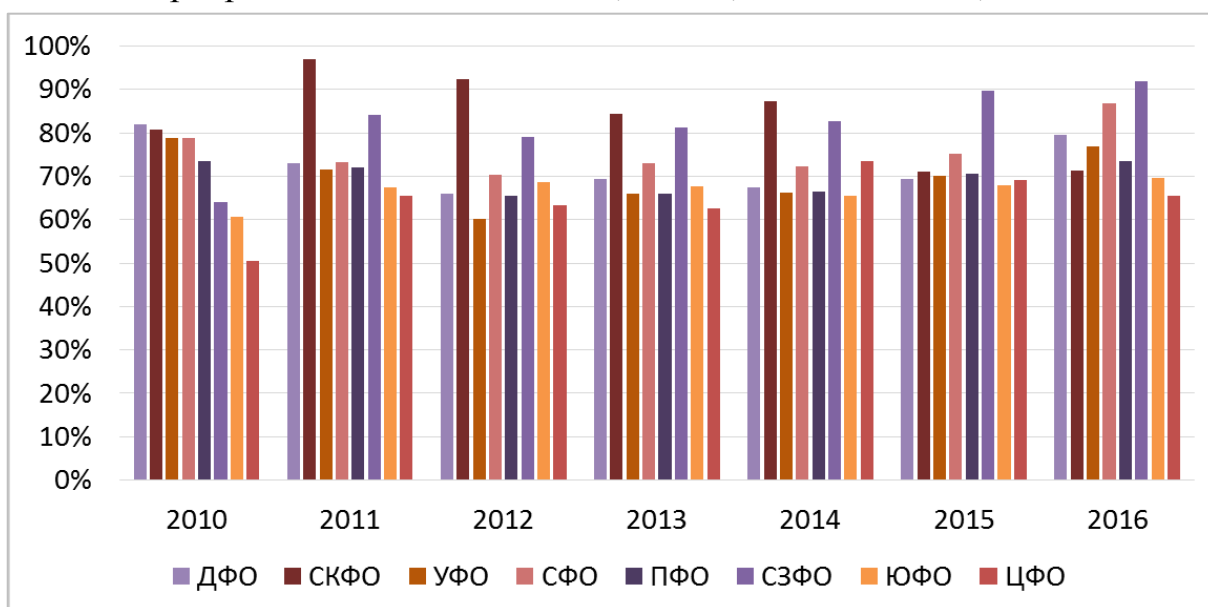


Рисунок 17 Информация по себестоимости строительства в цене кв.м.

Снижение общей площади квартир свидетельствует не только о стремлении сделать квартиру наиболее доступной для покупателя, но и о желании выжать как можно больше из полученного под застройку земельного участка.

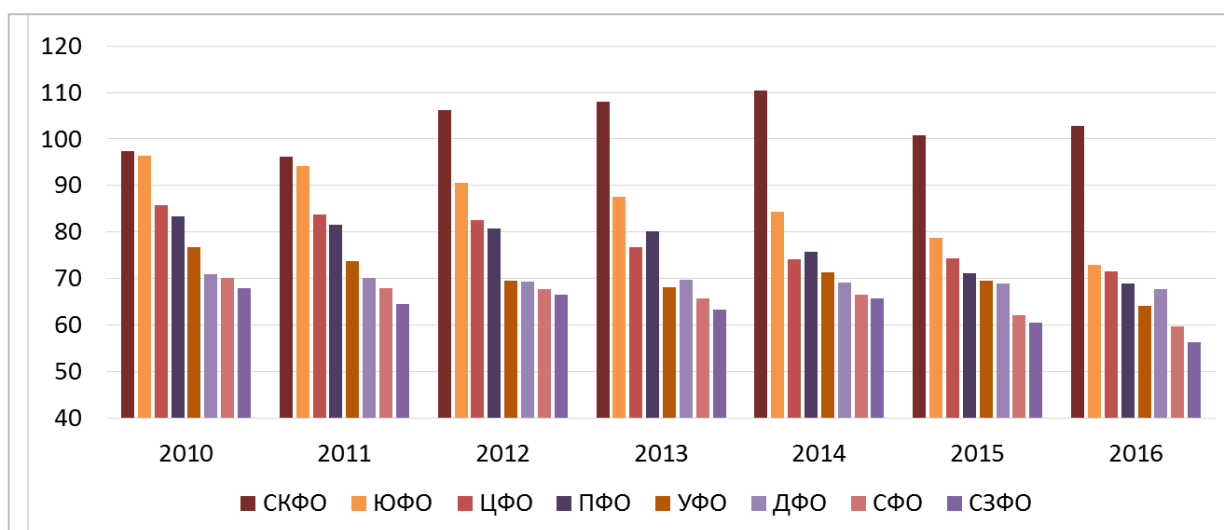


Рисунок 18 Информация по средней площади квартиры, кв.м.

Отметим здесь, что и ДФО, где спрос очень сильно поддерживает долевое строительство, застройщики также исчерпывают ресурсы: по показателю доли себестоимости в цене квадратного метра регион занимает третье место, а со средней площадью квартиры в 67,8 кв.м. регион занимает четвёртую строчку в рейтинге самых маленьких квартир. Застройщики Уральского региона тоже находятся в группе риска: при удельной себестоимости чуть выше средней по стране (77% против 76,7%), средняя площадь квартиры меньше таковой для страны в целом (64 кв.м. против 66 кв.м.).

Подводя итог обзора строительного рынка в регионах, можно заключить, что застройщики следующих Федеральных округов испытывают более высокую потребность в ресурсах (в порядке убывания): СЗФО, СФО, ДФО, УФО. Застройщики именно этих регионов представляют интерес для исследования на предмет кредиторской задолженности. Спрос на региональном уровне можно разделить в двух аспектах: абсолютный размер и зависимость от схемы долевого строительства. В первую категорию попадают СКФО и ДФО как регионы с самым маленьким объёмом строительства многоквартирных домов как в абсолютных, так и в удельных показателях. При самой низкой численности населения по всем Федеральным округам эти регионы, по-видимому, не способны предоставить населению достаточно средств для приобретения жилья – даже в условиях самой низкой цены на среднюю квартиру на первичном рынке в России. Северный Кавказ, при этом, в меньшей степени зависит от темпов ввода многоквартирных домов в силу высокой развитости индивидуального жилищного строительства. По зависимости спроса от сделок по ДДУ регионы можно упорядочить (по убыванию) следующим образом: УФО, СФО, СЗФО. Можно предположить, что отказ от ДДУ и,

соответственно, невозможность воспользоваться скидкой при приобретении жилья на ранней стадии приведут к особенно сильному сокращению (относительно среднего уровня по стране) именно в этих регионах.

К сожалению, пока отсутствует статистическая информация о том, как регионы реагируют на ожидаемое вступление в силу Поправок регионы. Предположительно, наиболее пострадают те регионы, где относительно мало строится элитного жилья и мало используются импортные материалы. Для них будет более ощутимым влияние роста цен на спрос, а также у них будет сильнее мультипликативный эффект.

Однако главный фактор – разорение застройщиков, которое будет, скорее всего, для разных регионов различным. Об этом до некоторой степени можно судить по динамике цен в 2017 году (см. приложение 2). Рост цен в некоторых регионах говорит о том, что у тамошних застройщиков пока нет проблем со сбытом, есть какое-то увеличение доходов и, следовательно, несколько меньше шансы на разорение. К числу таких регионов относятся регионы, представленные в таблице ниже:

Таблица 61.

Регион	Стоимость, 1 кв.м. в руб.	Изменение по сравнению с 4 кв. кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость, 1 кв.м. в руб.	Изменение по сравнению с 4 кв. кварталом 2016 года (руб).
Брянская область	27 191	108	Республика Бурятия	33 346	133
Воронежская область	32 565	52	Забайкальский край	34 002	135
Московская область	54 479	217	Новосибирская область	38 864	155
Тамбовская область	29 903	119	Ханты-Мансийский АО	42 373	169
Тюльская область	33 700	134	Ямало-Ненецкий АО	49 060	96
Архангельская область	42 984	171	Республика Башкортостан	35 916	143
Калининградская область	34 182	136	Республика Мордовия	33 384	133
Ленинградская область	42 006	167	Республика Татарстан	35 079	140
Мурманская область	38 480	153	Нижегородская область	41 412	165
Санкт-Петербург	60 289	249	Пермский край	36 155	144
Ненецкий автономный округ	54 992	219	Республика Ингушетия	25 573	102
Республика Саха (Якутия)	48 715	194	Карачаево-Черкесская Р-ка	31 155	124
Камчатский край	44 878	179	Северная Осетия — Алания	29 792	119
Магаданская область	42 195	168	Чеченская Республика	30 602	122
Сахалинская область	55 735	222	Ставропольский край	27 068	108

Москва не входит в число регионов, где цены росли в 2017 году, но в абсолютном значении опережает все регионы, причем значительно.

7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Всесторонний анализ данных о состоянии рынка жилья и возможных его изменениях в результате институциональных новаций, предусмотренных законом № 218-ФЗ, с последующим полным отказом от долевого строительства и переходом к проектному строительству жилья позволяет сделать ряд ожидаемых, а отчасти и неожиданных выводов.

Во-первых, как и ожидалось, данные о состоянии рынка жилья, приводимые в разных источниках, заметно различаются. В частности, это касается общих объемов строительства жилья, доли в нем строительства на основе ДДУ и количества «обманутых дольщиков». Так, в ряде публикаций со ссылкой на Министерство строительства утверждается, что долевое строительство на основе ДДУ составляет около 80% от всего объема строительства жилья. Но, согласно официальной статистике, строительство жилья на основе ДДУ составляет на протяжении последних 5 лет по стране в целом примерно 50%, причем эта цифра устойчива, а объем строительства жилья устойчиво растет. В собственность застройщиков попадает относительно небольшой процент квартир. Остальные 50% или более (по некоторым данным) квартир приобретаются как-то иначе.

Количество «обманутых дольщиков» в разных источниках связано с тем, что речь идет о разных, вообще говоря, категориях лиц. Когда Министерство строительства дает цифру 38 тысяч «обманутых дольщиков», оно зачисляет в эту категорию только тех, кто удовлетворяет всем критериям и, прежде всего, тому, что проблемный дом строился на условиях ДДУ. Оценка рабочей группы «Единой России» – это 132 тысячи человек. Она включает более широкий круг граждан, влившихся в движение «обманутых дольщиков» по тем или иным причинам. Но что это были за причины, строго говоря, нам неизвестно. Однако, если предположить, что 50% квартир нашли своих хозяев по схемам, гораздо менее надежным, чем ДДУ, то все встает на свои места. Процент граждан, пытавшихся получить жилье по таким схемам, но оставшихся без жилья и без денег, существенно больше, чем 38 тысяч. А потому в сумме с «обманутыми» по ДДУ они и составляют те самые 136 тысяч человек или сопоставимую с этой цифру.

Еще более различаются прогнозы последствий в результате введения в действие Поправок, предусмотренных законом № 218-ФЗ. Наиболее пессимистичные прогнозы экспертов, представляющих строительную отрасль, обещают повышение цен на жилье до 30% и уход с рынка около 2/3 работающих на сегодняшний день застройщиков. Оптимисты ожидают ухода с рынка лишь тех, кто

не умеет работать на современном уровне управления, внедрять новые технологии и строительные материалы.

Наш прогноз близок скорее к крайне пессимистическому, чем к любому из оптимистических прогнозов, но со значительными вариациями. В частности, возможен условно оптимистический вариант, когда застройщики приспособятся к новой ситуации, объемы строительства не снизятся, цены не возрастут, но количество «обманутых дольщиков» увеличится и, возможно, увеличится кратно. Это – отнюдь не самый невероятный вариант, именно это может произойти, если застройщики начнут массово применять схемы привлечения средств граждан, описанные в подразделе 4.1. Однако назвать такой вариант оптимистическим в полном смысле слова нельзя, поскольку вместо сокращения числа «обманутых дольщиков» он предполагает удвоение или утроение их числа. Но как один из крайних вариантов его рассматривать, разумеется, надо. Вопрос лишь в том, какое количество лиц, отказавшихся от ДДУ на новых условиях с эскроу счетами, перейдет на те сомнительные схемы, которые кратно опаснее схемы с ДДУ.

Другие крайние варианты – это либо падение объемов строительства по ДДУ не менее, чем на 30% с естественным повышением цен, либо полное сохранение объемов строительства на условиях ДДУ, несмотря на омертвление средств на счетах эскроу, запрет вести несколькостроек одновременно или одну группой и все другие «прелести» закона № 218-ФЗ. Оба варианта по-своему плохи.

В первом случае (падение объемов строительства жилья) пострадает не только строительная отрасль, но и смежные с ней. Упадет потребление строительных материалов, услуг по строительству и т.д. В целом мультипликативный эффект даст сокращение ВВП примерно на 1,5%. К тому же семьи, не сумевшие купить жилье по ДДУ на новых условиях, хотя на старых они могли это сделать, останутся без жилья. Их потери в денежном выражении посчитать трудно, но они точно будут. К этому следует добавить, что оценка в 30% процентов – это оптимистическая оценка. Как следует из расчетов по финансовой модели в разделе 6, в условиях закона № 214-ФЗ с поправками согласно закону № 218-ФЗ не смогут реально работать 95% тех застройщиков, кто сейчас работает по ДДУ. А это означает, что с этого рынка уйдут не 30%, а едва ли не все, работающие по ДДУ застройщики. Часть из них, несомненно, уйдет в «серые» схемы. Иначе говоря, сценарий сокращения строительства жилья на 15% (30% от ДДУ) может сочетаться с массовым переходом в «серые» схемы.

Во втором случае потери стоимости от омертвления денег на счетах эскроу должны быть кем-то компенсированы, если это не будут банки, то потери падут на государство. На этом фоне условно оптимистический вариант с уходом части рынка в тень или что-то подобное может казаться по-настоящему оптимистичным, так как у реформаторов будет на кого свалить неудачу. Это будут, как и раньше, недобросовестные предприниматели.

Во-вторых, как показывает институциональный анализ проблемы «обманутых дольщиков», схема строительства жилья на основе ДДУ — наиболее прозрачная и безопасная для потенциальных покупателей из всех, известных и не противоречащих существующему законодательству схем привлечения средств граждан в строительство за исключением, возможно, строительных сберегательных касс. Ужесточения закона № 214-ФЗ в период с 2004 по 2017 год, представленные в таблице 47 (см. 5.1.), всегда были направлены в пользу дольщиков как более слабой стороны. Теоретически это правильно, так как закон должен защищать более слабую в отношениях сторону. Однако реально баланс интересов был нарушен уже к 2017 году, то есть к моменту принятия закона № 2018-ФЗ. Застройщикам удавалось обходить препятствия, создаваемые все новыми поправками (см. таблицу 47) при молчаливом согласии дольщиков. Разумеется, это утверждение не распространяется на «обманутых дольщиков», но на момент, когда они вступали в отношения на основе ДДУ, положение их устраивало. И тут еще раз необходимо напомнить, что большинство «обманутых дольщиков» — это отнюдь не те, кто заключал ДДУ. Таких только 38 тысяч, как следует из представленных министром строительства данных. Остальные сотни тысяч «обманутых дольщиков» — жертвы совсем других схем, не имеющих отношения ни к закону № 214-ФЗ, ни к ДДУ. А это значит, что ряды этой категории рассерженных граждан не поредеют в связи с принятием закона № 218-ФЗ.

Более того, как уже говорилось выше, нельзя исключить вариант, когда объем строительства на основе ДДУ по закону № 214-ФЗ сократится, а весь этот объем строящегося жилья плавно перетечет в те самые альтернативные схемы привлечения средств граждан. Внешне это будет выглядеть как строительство за счет застройщиков, что позволит делать аналитические заключения об успешном переходе от «устаревшей» схемы долевого строительства жилья к более современной и цивилизованной форме строительства и продаже готового жилья. Однако практически это будет означать рост применения тех финансовых схем, где интересы будущих покупателей защищены гораздо хуже, чем в случае ДДУ, соответственно, возрастет количество «обманутых граждан». Будут ли они

называться «обманутыми дольщиками» — вопрос открытый. Но, скорее всего, будет именно так, поскольку уже сложился образ «обманутых дольщиков», сочувственное отношение к нему со стороны общества и власти, есть некоторая организационная структура. Выгоднее примкнуть к этой категории обиженных граждан, чем создавать новую. В каком-то объеме этот вариант почти неизбежен.

В-третьих, как показывает глубокий правовой анализ, проделанный профессором Е.А. Лукьяновой, закон № 218-ФЗ плохо сделан именно как нормативный правовой документ. Он не только ограничивает свободу договорных отношений, но противоречит Конституции, содержит неясные формулировки, создающие возможности для произвола, и другие дефекты. В некотором смысле его можно рассматривать как жест отчаяния, сделанный законодателем, окончательно запутавшимся в проблеме «обманутых дольщиков», а потому готовым на действия, не подкрепленные в должной мере ни экономическим, ни правовым анализом. Наше исследование показывает, в частности, что закон № 218-ФЗ не только не решит проблему «обманутых дольщиков», но может ее обострить, попутно нанеся существенный вред реальному сектору экономики. Возможно, в выигрыше окажутся некоторые банки. Но и это под большим сомнением.

В целом же исследование показывает, как нежелание искать решения в сфере законодательства, опираясь на серьезный научный, в том числе правовой и экономический анализ, могут привести к результатам, полностью противоположным тому, чего хотели. Не стоит удивляться, если и на этот раз все пойдет по известной формуле Виктора Черномырдина. На сегодняшний день она не потеряла актуальность и даже актуальна, как никогда ранее.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Федеральные законы и нормативно-правовые акты

1. Закон Российской Федерации «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 №315-ФЗ;
2. Закон Российской Федерации «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 № 214-ФЗ;
3. Закон Российской Федерации «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.07.2016 № 304-ФЗ (ред. от 29.07.2017);
4. Закон Российской Федерации «О публично-правовой компании по защите прав граждан – участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» № 218-ФЗ от 29.07.2017;
5. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 01.05.2017);
6. - Федеральный закон от 29.07.2017 № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан - участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
7. Закон Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ;
8. Закон Российской Федерации «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 № 122-ФЗ.
9. Постановление Правительства РФ от 07.12.2016 № 1310 «О защите прав граждан - участников долевого строительства»;
10. Постановление Правительства РФ от 07.10.2017 № 1231 «О публично-правовой компании «Фонд защиты прав граждан - участников долевого строительства»;
11. Постановление Правительства РФ от 07.10.2017 № 1233 «Об утверждении Правил выплаты публично-правовой компанией «Фонд защиты прав граждан - участников долевого строительства» возмещения гражданам -

- участникам долевого строительства по договорам участия в долевом строительстве, предусматривающим передачу жилых помещений»;
12. Постановление Правительства РФ от 07.10.2017 № 1234 «Об утверждении Правил принятия решения публично-правовой компанией «Фонд защиты прав граждан - участников долевого строительства» о финансировании мероприятий по завершению строительства объектов незавершенного строительства и осуществления контроля за использованием предоставленных средств в рамках такого финансирования»;
13. Постановление Правительства РФ от 27.10.2005 N 645 (ред. от 16.01.2007, с изм. от 03.04.2008) «О ежеквартальной отчетности застройщиков об осуществлении деятельности, связанной с привлечением денежных средств участников долевого строительства» (вместе с «Правилами представления застройщиками ежеквартальной отчетности об осуществлении деятельности, связанной с привлечением денежных средств участников долевого строительства») // «Российская газета», N 250, 09.11.2005.
14. Постановление Пленума ВАС РФ от 11.07.2011 N 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем» // «Вестник ВАС РФ», N 9, сентябрь, 2011,
15. Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций (утв. Письмом Минфина России от 30.12.1993 N 160)
16. Приказ ФСФР РФ от 12.01.2006 N 06-2/пз-н «Об утверждении Методических указаний по заполнению форм ежеквартальной отчетности застройщиков об осуществлении деятельности, связанной с привлечением денежных средств участников долевого строительства» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 15.03.2006 N 7585) // Предоставлено через Консультант плюс
17. Положение «О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика»: утв. постановлением Правительства РФ от 21 апр. 2006 г. № 233 (ред. от 16.01.2007) // Собрание законодательства, РФ. — 2006. — № 18, ст. 2001.
18. Приказ ФСФР РФ от 30.11.2006 N 06-137/пз-н (ред. от 03.12.2009) «Об утверждении Инструкции о порядке расчета нормативов оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 17.01.2007 N 8760)
19. Приказ Минстроя России от 12.08.2016 N 560/пр «Об утверждении критериев отнесения граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства

- многоквартирных домов и чьи права нарушены, к числу пострадавших граждан и правил ведения реестра пострадавших граждан».
20. Приказ Минстроя России от 25.11.2016 № 854/пр «Об установлении понижающих коэффициентов для расчета площади лоджии, веранды, балкона, террасы, используемой при расчете общей приведенной площади жилого помещения» (Зарегистрировано в Минюсте России 16.12.2016 № 44769);
21. Приказ Минстроя России от 09.12.2016 № 914/пр «Об утверждении требований к порядку размещения на официальном сайте застройщика информации в отношении многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости, строящихся (создаваемых) с привлечением денежных средств участников долевого строительства» (Зарегистрировано в Минюсте России 09.01.2017 № 45109);
22. Приказ Минстроя России от 20.12.2016 № 996/пр «Об утверждении формы проектной декларации» (Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2016 № 45091);
23. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791)
24. Письмо Минфина РФ от 18.05.2006 N 07-05-03/02 «Об отражении в бухгалтерском учете расходов застройщика, связанных с возведением объектов строительства, в том числе объектов долевого строительства». «Финансовая газета. Региональный выпуск», 2006, N 27
25. Письмо Минфина РФ от 29.01.2008 N 07-05-06/18 «Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2007 год» // «Финансовая газета», N 6, 07.02.2008
26. Письмо Минстроя России от 15.08.2017 N 28931-НС/07 «Об отдельных вопросах, возникающих в связи с применением приказа Минстроя России от 12 августа 2016 г. N 560/пр «Об утверждении критериев отнесения граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены, к числу пострадавших граждан и правил ведения реестра пострадавших граждан»
27. Методологические рекомендации по наблюдению за уровнем и динамикой цен на рынке жилья», утверждены Приказом Росстата №7 от 20.01.2009г.

Инструкции и методики

1. *Articles of the OECD Model Tax convention on income and capital*. OECD 22 July 2010
2. *Formulary Apportionment and Group Taxation*. In the European Union: Insights From the United States and Canada // Working paper № 8/2005 of Directorate-General (European Commission). <http://ec.europa.eu>.

Научные статьи, отчеты, монографии, книги

1. *Абрамов А. Долевое строительство: история и практика // Жилищное право. – 2013. – № 2. – С. 7-18.*
2. *Баронин С.А., Ломонова Н.Н, Щеголькова Ю.В.* Основные риски и мошеннические схемы на российском рынке долевого жилищного строительства и направления их минимизации // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №8. 2017 Alley-science.ru
3. *Бушанский С.П., Макаrchук Э.И.* Диалоговая система подготовки входных и обработки выходных данных для макроэкономических расчетов. / Моделирование региональных и отраслевых взаимодействий. – М.: ЦЭМИ РАН, 2004.
4. *Бушанский С.П.* Описание программного комплекса разработки отчётных и прогнозных региональных межотраслевых балансов (МОБ) // Моделирование межрегиональных и межотраслевых взаимодействий/ Сборник статей под ред. Онучак Т.С. – М.: ЦЭМИ РАН, 2007.
5. *Бушанский С.П., Онучак Т.С.* Опыт построения региональных межотраслевых балансов в системе ОКВЭД/Проблемы прогнозирования. 2010. Вып.6.
6. *Васильев Ю.А.* Технический заказчик: учет и налогообложение // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. 2017. N 1. С. 24 - 28.
7. *Высоковская Е.А., Кузьмин А.М.* (2007) Понятие стоимости в контексте функционально-стоимостного анализа // Стандарты и качество : науч.- техн. и эконом. журн. - 2007. - № 1. - С. 94-98.
8. *Гранберг А.Г., Суслов В.И., Суслицын С.А.* Многорегиональные системы: экономико-математическое исследование. Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2007.
9. *Гурьянова Н.В.* Особенности правового положения застройщиков // СПС КонсультантПлюс. 2017, 31.08.2017
10. *Дагужиев М.Н.* «Правовые особенности договора участия в долевом строительстве» // Власть закона 2(18), 2014, стр. 157-161
11. *Дементьев А.Ю.* Бухгалтерский учет и налогообложение в строительстве. Изд. ПИТЕР, 2008 – 123с

12. Дементьев В.В. Достоверность учета и отчетности застройщика // Современные тенденции развития науки и технологий 2017. № 3-13
13. Докукина А.А., Иванова Е.А. Прогнозирование банкротства организации на основе оценки финансового состояния // Человеческий капитал и профессиональное образование. 2015 №1. С.35-48.
14. Ершов О.Г. Понятие и признаки договора участия в долевом строительстве // Вестник Омского университета. – Серия: Право. – 2007. – № 1. – С. 68.
15. Жилищное строительство. Застройщики-банкроты. Аналитический обзор. Декабрь 2017 /ЕРЗ-Аналитика. 99 с.
16. Жуков А.Л., Кисилевич Т.И. Аудит деятельности организаций по договорам участия в долевом строительстве // А.Л. Жуков, Т.И. Кисилевич Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-3 (59-3). С. 419-422.
17. Зворыкин Владимир. Переоценка стройки // Эксперт Северо-Запад, №45 (642), 11 ноября 2013 года
18. Зуйкова Л.П. Инвестиции в жилищное строительство // Экономико-правовой бюллетень. 2011. N 11. 160 с.
19. Зюзина И.В. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения у инвесторов // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. 2011. - № 2. С. 57 - 70.
20. Зюзина И.В. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения у инвесторов // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. - 2011. - №40, предоставлено через справочную систему «Консультант Плюс»
21. Ивантер В.В, Узиков М.Н., Широков А.А., Капицын В.М., Герасименко О.А., Андронов Л.Н., Количественный анализ экономических последствий вступления России в ВТО (методика и результаты расчетов)//Проблемы прогнозирования
22. Кирсанов А.Р. Строительство детских садов и школ: законодательство и практика // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. № 6. С. 20 - 24.
23. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности: функциональный подход и математические методы: монография. – Москва: ЦЭМИ РАН, 2016. – 234 с. ил.
24. Кондратьева И.В. Доверяй, но проверяй: проблемы инвестирования денежных средств граждан в строительство многоквартирных домов // Законы России: опыт, анализ, практика. 2016. N 2. С. 89 - 94.
25. Кормош Юрий, Буркова Анастасия. Почему банкам невыгодно финансировать долевое строительство // Банковское дело в Москве, 01.02.2006

26. Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М. (2002) Функционально-стоимостный анализ и метод ABC/Методы менеджмента качества. - 2002. - № 7. - с.6-10. URL: <http://quality.eup.ru/MATERIALY5/funsto.html> (дата обращения: 04.04.16);
27. Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М. (2002) Функционально-стоимостный анализ. Экскурс в историю. Методы менеджмента качества. - 2002. - № 7. - С. 14-20.
28. Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М. (2002) Функционально-стоимостный анализ. Концепции и перспективы. Методы менеджмента качества. - 2002. - № 8. - С. 8-14.
29. Лукьянова Е.А. (2017) Заключение о юридическом качестве, соответствии Конституции, принципам российского права и международным обязательствам России Федерального Закона от 29 июля 2017 года № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан - участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
30. Магнус Я.Р., Пересецкий А.А. Цены квартир в Москве // Статья на сайте автора. 10 марта 2010 г. <http://www.janmagnus.nl/papers/JRM092R.pdf>
31. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс: Учеб. — 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2004. - 576 с.
32. Макаров О.В. Договор участия в долевом строительстве объектов недвижимости: природа, сущность, проблемы регулирования // Гражданское право. 2008. № 3.
33. Максимов С.Н. Управление девелопментом недвижимости: учебник. – Москва: Проспект, 2015. -336 с.
34. Мартынов Г.В., Малков У.Х. Динамическая модель отраслевых уровней цен: постановка и результаты экспериментальных исследований. - М.: ЦЭМИ РАН, 2002.
35. Масакова И.Д., Устинова Н.Е. Российские таблицы «затраты-выпуск»: опыт и перспективы развития // Вопросы статистики. 2009. №3.
36. Масакова И.Д. О разработке базовых таблиц «затраты-выпуск» // Вопросы статистики. 2009. № 6.
37. Медведев В.Г., Онучак Т.С., Разработка прогнозных межотраслевых балансов страны и регионов // Моделирование региональных и отраслевых взаимодействий/ Сборник статей под ред. Онучак Т.С. – М.: ЦЭМИ РАН, 2004.
38. Меркулова О. Фирса В (2017), Бездолевое жильё доступным не останется, «Эксперт Юг» №11 (409)
39. Микерин Г.И., Гребенников В.Г., Нейман Е.И. (2003) Методические основы оценки стоимости имущества. – М.: Интерреклама, 2003. – 688 с.

40. Нигматулин Р.И., Саяпова А.Р., Мазитова Л.Д. Таблицы «затраты-выпуск» Республики Башкортостан // ЭКО. 2006. №3.
41. Николаев С.А. Обязательный аудит бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2016. N 4. С. 17 - 18.
42. Николаев С.А. Технический заказчик: права и обязанности // Бухгалтерский учет. 2016. N 2. С. 124 - 129.
43. Петрусов Н. Каждый день изобретаются новые способы «сравнительно честного отъема денег у граждан» // Жилищное право. 2009. № 10. С. 13.
44. Позамантур Э.И., Тищенко Т.И. Транспорт и экономика: динамическая модель формирования, использования и влияния инвестиций на объем и качество продукции // Экономика и математические методы. 2008. Том 44, выпуск 3.
45. Полтерович В.М., Старков О.Ю. «Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов» // Монография. М.: Наука, 2007. - 196 с.
46. Соловых А. Обеспечение исполнения предварительного договора купли-продажи жилого помещения // Хозяйство и право. 2010. № 4.
47. Ростопинский А.М. Земельные отношения застройщика // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. 2013. N 10. С. 46 - 56.
48. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2017 – 686 с.
49. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2016– 725 с.
50. Саяпова А.Р. Региональные и российские таблицы «затраты-выпуск» // Проблемы прогнозирования. 2008. №6.
51. Семенихин В.В. Инвестиционно-строительная деятельность. Долевое участие в строительстве. М.: Налоговый вестник, 2012. 288 с.
52. Соловых А. Обеспечение исполнения предварительного договора купли-продажи жилого помещения // Хозяйство и право. 2010. № 4.
53. Стерник Г.М., Стерник С.Г., Тулинова Н.В. Девелопмент недвижимости (инвестиционный анализ и проектный консалтинг). – Москва: Проспект, 2016. 304 с.
54. Стерник Г.М., Стерник С.Г., Аракелов С.А. Основы послекризисной стратегии финансирования жилищно-строительной отрасли в России (учебное пособие) // под ред. Бабленковой И.И. - ВГНА Минфина РФ, М.: 2010. – 49 с.
55. Суворов П.А. Метод «Затраты-Выпуск» как инструмент оценки макроэкономической эффективности инновационно-инвестиционных проектов» // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М., 2014

56. Фаерман Е.Ю., Хачатрян С.Р. Расширение доступности жилья на базе ипотечного кредитования // Экономика и математические методы. 2004. Т.40. №1. С.3-15
57. Федорова Е.А., Довженко С.Е., Тимофеев ЯВ. Какая модель лучше прогнозирует банкротство российских предприятий? // Экономический анализ: теория и практика. 2014. 41(392). 28-35
58. Хайдаршина Г. А. Методы оценки риска банкротства предприятия // автореф.
59. Хуснуллин М.Ш., Гареев И.Ф., Кульков А.А. Сарваров Р.И. Практика применения договоров долевого участия в финансировании жилищного строительства // Региональная экономика: теория и практика 35 (128) – 2009, стр. 52-56
60. Ченг Ф. Ли, Джозев И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XVIII, 686 с.
61. Чугунова Ю.В. Взаимоотношения между дольщиками и застройщиками жилья // Российское предпринимательство, 2010, №12 (2), стр. 12-23
62. Шарафутина С.Ф. Особенности бухгалтерского учета затрат и калькулирования себестоимости застройщиком при долевом строительстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СПб, 2013.
63. Шугаль Н.Б., Ершов Э.Б. Теоретическая модель взаимосвязи элементов добавленной стоимости и конечного продукта // Проблемы прогнозирования. 2008. № 1.
64. Anderson, P.I., (2013) The economics of business valuation: towards a value functional approach / Stanford University Press Stanford, California, 2013. – 440p.
65. Batey P. W. J. & Madden M. “The Modelling of Demographic-economic Change Within the Context of Regional Decline: Analytical Procedures and Empirical Results”, *Socio-Economic Plan*, 1983, Vol.17, No. 5, pp.315-328. “Extended In
66. Batey P. W. J. & Rose A. Input-Output Models: Progress and Potential”, *International Regional Science Review*, 1990, Vol. 13, No. 1&2, pp. 270-49.
67. Hendrickson, C. T., Horvath, A., «Economic Input-Output Models for Environmental Life-Cycle Assessment.» *ACS Environmental Science and Technology*. 1998, 4.184A-191A.
68. Kratena K., Zakarias G. Technical coefficients change by bi-proportional econometric adjustment functions. Fourteenth International Conference on Input-Output Techniques October 10 - 15 2002, Montréal, Canada
69. Leontief, W., and A. Strout. «Multiregional Input-Output Analysis.» In *Structural Interdependence and Economic Development*. Edited by T. Barna. London: MacMillan, 1963. Pp. 119-150.

70. Matchke, M., J., Brosel G., Matschke X. (2010) Fundamentals of Functional Business Valuation // Journal of Business Valuation and Economic Loss Analysis. Volume 5, Issue 1 2010 Article 7. DOI: 10.2202/1932-9156.1097, Available at: <http://www.bepress.com/jbvela/vol5/iss1/art7>
71. Matschke M. J., Brosel G., (2008): Основные черты функциональной оценки предприятий, Wirtschaftswissenschaftliche Diskussionspapiere//Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald, Rechts- und Staatswissenschaftliche Fakultät, No. 06/2007

Информации из сети Интернет

1. Обзор затрат на строительство и строительные материалы в России. Аналитические материалы. КПМГ, январь 2017 год // <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/01/ru-ru-building-materials-costs.pdf>
2. СПС «Консультант плюс»
3. Информационная база данных «СПАРК-interfax»
4. Сайт Минстроя России <http://www.minstroyrf.ru/>
5. Сайт Росстата России <http://www.gks.ru/>
6. Сайт Росреестра России <https://rosreestr.ru/site/>
7. Сайт Центрального Банка России <https://www.cbr.ru/>
8. Сайт Единой межведомственной информационной системы ЕМИСС <https://fedstat.ru/>

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 ИМПОРТ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Импорт строительных материалов: виды, страны, регионы

Сегментация импорта строительных материалов

в Россию по видам в 2016 году

Импорт керамических строительных изделий являются основной статьей импорта строительной продукции (более 529,2 млн. долл.). Далее в первой пятерке расположились такие товары как - импорт камней, импорт стекла, импорта прочих минералов и импорт изделий из цемента, бетона, искусственного камня.

Таблица 62 Данные по импорту строительных материалов в Россию по видам

Товар	Стоимость, тыс. долл.	Вес, тонн	Товар	Стоимость, тыс. долл.	Вес, тонн
Всего	2 045 278	22 264 233	Изделия из асфальта, битума, пека	15 915	26 559
Керамические строительные изделия	529 239	1 059 204	Известь	13 085	105 327
Камни	401 798	635 870	Гипс	12 371	86 887
Стекло	153 186	176 139	Слюда	9 077	5 103
Прочие минералы	116 997	1 446 341	Бораты	7 995	17 625
Изделия из цемента, бетона, искусственного камня	115 301	1 301 821	Пески	7 661	261 925
Галька, гравий, щебень	110 376	12 208 383	Абразивные материалы	7 223	25 709
Цементы	92 958	1 938 942	Стеатит	7 047	17 070
Глины	83 808	1 503 378	Гипсовые изделия	5 835	14 433
Строительные стеклянные изделия	67 964	20 628	Земли	5 595	8 844
Прочие строительные материалы	61 627	48 547	Природный графит	4 703	3 154
Минеральная вата	60 064	88 027	Мел	4 688	34 509
Кварц	54 580	485 698	Сланец	2 945	7 012
Магнезит и магнезия	48 758	121 311	Доломит	1 591	24 678
Фрикционные изделия	22 040	7 529	Пирит	12	27
Сырая сера	20 835	583 511	Асбест	4	43

Импорт строительной продукции в Россию в 2016 году

КНР занимала первое место по объему импорта строительных товаров в РФ, в 2016 году объем поставок превысил 422,6 млн.долл. Беларусь следовала за Китаем с объемом ввоза 285,6 млн.долл. Пятерку рейтинга поставщиков строительных материалов в Россию замыкают Германия, Украина и Казахстан.

Таблица 63 Страны-импортеры строительной продукции в Россию в 2016 году

Страна	Стоимость, тыс. долл.	Вес, тонн	Страна	Стоимость, тыс. долл.	Вес, тонн
Китай	422 619	602 749	Индия	38 689	59 901
Беларусь	285 557	11 767 646	Франция	35 086	70 938
Германия	187 083	185 700	США	34 091	16 398
Украина	167 346	4 891 125	Австрия	32 250	9 421
Казахстан	133 077	1 830 961	Япония	28 407	11 256

Италия	99 836	83 181	Чешская Респуб-лика	27 610	26 819
Испания	93 306	130 867	Южная Корея	27 455	78 773
Польша	73 292	127 741	Финляндия	25 699	104 779
Турция	54 289	522 274	Великобритания	24 627	18 079
Бельгия	48 433	51 695	Монголия	24 261	166 610
Все страны	2 045 278	22 264 233			

Регионы-импортеры строительных товаров в России в 2016 году

Москва, Санкт-Петербург и Московская область составляют первую тройку ведущих импортеров строительных товаров с суммарной долей более 41%. Кроме того, заметное место в структуре ввоза занимают Свердловская и Калининградская области.

Таблица 64 Рейтинг регионов-импортеров строительных товаров в России

Регион	Стоимость, тыс. долл.	Вес, тонн	Регион	Стоимость, тыс. долл.	Вес, тонн
Москва	412 059	5 641 488	Забайкальский край	47 426	71 845
Санкт-Петербург	272 165	729 884	Смоленская область	46 889	2 352 018
Московская область	168 886	1 653 198	Липецкая область	45 934	108 953
Свердловская область	103 317	1 115 565	Калужская область	45 311	246 954
Калининградская область	92 044	1 568 362	Вологодская область	41 449	87 350
Белгородская область	78 527	1 338 980	Брянская область	32 185	2 427 482
Краснодарский край	76 557	524 287	Ростовская область	30 228	256 209
Челябинская область	72 728	212 599	Республика Татарстан	26 840	34 890
Ленинградская область	60 625	357 264	Воронежская область	20 647	161 967
Приморский край	54 444	142 153	Новосибирская область	20 299	181 611
Российская Федерация	2 045 278	22 264 233			

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН В 2017 ГОДУ ПО РЕГИОНАМ

Таблица 65 Изменение цен в Центральном федеральном округе

Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб-лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб-лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).
Белгородская область	34 553	0	Липецкая область	31 232	0
Брянская область	27 191	108	Московская область	54 479	217
Владимирская область	32 991	0	Орловская область	28 741	0
Воронежская область	32 565	52	Рязанская область	32 776	0
Ивановская область	29 910	0	Смоленская область	30 450	0
Калужская область	39 353	0	Тамбовская область	29 903	119
Костромская область	29 455	0	Тверская область	37 533	0

Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб- лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб- лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).
Курская об- ласть	27 335	0	Тульская об- ласть	33 700	134
Город феде- рального значе- ния Москва	90 400	0	Ярославская область	37 124	0

**Таблица 66 Изменение цен в Южном федеральном округе
(административный центр – г. Ростов-на-Дону)**

Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб- лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб- лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).
Республика Адыгея	25665	0	Республика Калмыкия	25200	0
Республика Калмыкия	25200	0	Краснодарский край	36032	0
Краснодарский край	36032	0	Астраханская область	28049	0
Астраханская область	28049	0	Волгоградская область	31100	0
Республика Адыгея	25665	0	Ростовская об- ласть	35821	0
Респуб- лика Крым	37332	0	г. Севастополь	37332	0

**Таблица 67 Изменение цен в Северо-западном федеральном округе
(административный центр – г. Санкт-Петербург)**

Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб- лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб- лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).
Республика Кар- елия	40145	0	Мурманская об- ласть	38480	+153
Республика Коми	41378	0	Новгородская область	34289	0
Архангельская область	42984	+171	Псковская об- ласть	32947	0
Вологодская область	35375	0	Город феде- рального значе- ния Санкт-Пе- тербург	60289	+249
Калининград- ская область	34182	+136	Ненецкий авто- номный округ	54992	+219
Ленинградская область	42006	+167			

**Таблица 68 Изменение цен в Дальневосточном федеральном округе
(административный центр – г. Хабаровск)**

Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб- лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость 1 кв.м. в руб- лях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).
--------	------------------------------------	--	--------	------------------------------------	--

Республика Саха (Якутия)	48715	+194	Амурская область	42847	+153
Камчатский край	44878	+179	Магаданская область	42195	0
Приморский край	48532	0	Сахалинская область	55735	0
Хабаровский край	46018	0	Еврейская автономная область	34064	+249
Чукотский автономный округ	33056	0			

**Таблица 69 Изменение цен в Сибирском федеральном округе
(административный центр – г. Новосибирск)**

Регион	Стоимость 1 кв.м. в рублях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость 1 кв.м. в рублях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).
Республика Алтай	33845	0	Красноярский край	39787	0
Республика Бурятия	33346	+133	Иркутская область	35098	0
Республика Тыва	35754	0	Кемеровская область	32219	0
Республика Хакасия	33457	0	Новосибирская область	38864	+155
Алтайский край	32202	0	Омская область	33172	0
Забайкальский край	34002	+135	Томская область	35918	0

**Таблица 70 Изменение цен в Уральском федеральном округе
(административный центр – г. Екатеринбург)**

Регион	Стоимость 1 кв.м. в рублях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость 1 кв.м. в рублях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).
Курганская область	30664	0	Челябинская область	29929	0
Свердловская область	43838	0	Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	42373	+169
Тюменская область	39851	0	Ямало-Ненецкий автономный округ	49060	+96

**Таблица 71 Изменение цен в Приволжском федеральном округе
(административный центр – г. Нижний Новгород)**

Регион	Стоимость 1 кв.м. в рублях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость 1 кв.м. в рублях	Изменение по сравнению с 4 кварталом 2016 года (руб).
Республика Башкортостан	35916	+143	Нижегородская область	41412	+165
Республика Марий Эл	32557	0	Оренбургская область	30711	0
Республика Мордовия	33384	+133	Пензенская область	32495	0

Республика Татарстан	35079	+140	Пермский край	36155	+144
Удмуртская Республика	34452	0	Самарская область	34283	0
Чувашская Республика	31594	0	Саратовская область	30000	0
Кировская область	32902	0	Ульяновская область	32085	0

**Таблица 72 Изменение цен в Северо-Кавказском федеральном округе
(административный центр – г. Пятигорск)**

Регион	Стоимость 1 кв.м. в рублях	Изменение по сравнению с 4 кв. кварталом 2016 года (руб).	Регион	Стоимость 1 кв.м. в рублях	Изменение по сравнению с 4 кв. кварталом 2016 года (руб).
Республика Дагестан	26481	0	Республика Северная Осетия — Алания	29792	+119
Республика Ингушетия	25573	+102	Чеченская Республика	30602	+122
Кабардино-Балкарская Республика	28381	0	Ставропольский край	27068	+108
Карачаево-Черкесская Республика	31155	+124			